

БАГАУТДИНОВА НАИЛЯ ГУМЕРОВНА

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ
АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО
РАЗВИТИЯ РЕГИОНА**

Казань-2008

Содержание

Введение	3
1. Теоретические основы инвестиционной политики промышленных предприятий	13
1.1. Теоретические основы исследования инвестиционной деятельности промышленных предприятий	13
1.2. Сущность и содержание инвестиционной политики промышленных предприятий	38
1.3. Институциональные аспекты регулирования инвестиционной политики промышленных предприятий	54
2. Оценка современного состояния инвестиционной политики предприятий легкой промышленности России и Республике Татарстан	66
2.1. Инвестиционный климат Российской Федерации и Республики Татарстан на современном этапе	66
2.2. Экономические проблемы предприятий легкой промышленности в современной России	76
2.3. Экономическая оценка состояния инвестиционной политики предприятий легкой промышленности	89
3. Институциональное проектирование эффективного инвестиционного спроса в регионе	101
3.1. Методы оценки эффективности инвестиционного проекта предприятий легкой промышленности	101
3.2. Правовые, административные и экономические механизмы управления инвестиционным спросом	116
3.3. Роль государства в формировании новой корпоративной культуры как фактор формирования инвестиционного спроса в регионе	139
Заключение	146
Список использованной литературы	150
Приложения	163

Введение

В современной динамично меняющейся экономике прогрессивные изменения в народнохозяйственном комплексе страны определяются, главным образом, темпом развития и наращивания потенциала промышленных предприятий. Одной из наиболее важных и актуальных проблем, с которыми сталкиваются промышленные предприятия в настоящее время, является проблема привлечения инвестиций в развитие производства. Региональная инвестиционная деятельность важна для становления национальной экономики, именно региональная составляющая во многом определяет конкурентоспособность национального бизнеса на современном мировом рынке. Региональная переориентация инвестиционной политики связана с особенностями создания и использования принципиально новых технологий, которые становятся все более затратными ввиду больших расходов на осуществление научных исследований и подготовку высококвалифицированных кадров.

В российской экономике потребности в промышленных инвестициях велики, учитывая сильное их сокращение с момента начала переходного периода и принимая во внимание то, что уже и тогда уровень технического развития во многих отраслях промышленности был недостаточно высоким. Промышленные предприятия, как правило, имеют низкий уровень прибыльности, исключая компании, извлекающие выгоду из таких производств, которые, главным образом, связаны с добычей сырья. Как следствие, предприятия в ближайшем будущем еще не смогут финансировать из нераспределенной прибыли свою реструктуризацию и развитие.

Общими проблемами значительного числа предприятий легкой промышленности являются недостаток собственных оборотных средств и невозможность их пополнения из-за высокой ставки рефинансирования, повышение цен на энергоносители и транспортные услуги, низкая конкурентоспособность их продукции из-за использования морально устаревшего технологического оборудования. Модернизация производства,

обеспечивающая выход на современный технологический уровень производства, требует значительных инвестиций. Однако, несмотря на высокую рентабельность из-за короткого производственного цикла и быстрой оборачиваемости средств, инвестиции в легкую промышленность по причине высоких кредитных ставок крайне незначительны.

Качество продукции находится в прямой зависимости от развития технологий, постоянного перевооружения и обновления производства. Развитие производственных ресурсов, в свою очередь, определяется объемом инвестиций в промышленность, масштабом их притока. Обеспечение конкурентоспособности легкой промышленности является важной государственной задачей, так как устойчивость экономической системы страны и уровень благосостояния ее граждан определяются количеством выпускаемой и реализуемой продукции.

Опыт России и других стран показывает, что сворачивание производства в любой отрасли наносит серьезный экономический, социальный ущерб. В частности, легкая промышленность, которая всегда и во всех странах служит одним из важнейших источников финансирования бюджетной системы, в России заметно утратила свои позиции и переживает трудные времена. Лёгкая промышленность до 1991 г. производила 12,6% ВВП, за счёт неё формировалось 28% доходной части государственного бюджета, в отрасли было занято 3 млн. человек, отечественный рынок на 97% наполнялся товарами собственного производства и лишь на 3% привозными¹. В настоящее время только около 1% ВВП России формирует лёгкая промышленность, в государственный бюджет с её предприятий поступает менее 1%, количество рабочих не превышает 5000 тыс. человек, а национальный рынок товаров этой отрасли остается на 80% импортозависимым. Сегодня парк отрасли состоит на 80% из устаревшего оборудования, последнее техническое перевооружение прошло в 1985-1990 гг., ежегодное обновление парка машин и оборудования на предприятиях легкой промышленности не превышает 3-4%, в то время как в

¹ Рассчитано автором по данным Федеральной службы государственной статистики РФ

экономически развитых странах - 14-16%. За последние 10 лет Китай и Турция полностью перевооружились, причем как за счет поставок в Россию, так и благодаря помощи государства.

Актуальным в сложившейся ситуации является формирование эффективного инвестиционного спроса с целью обеспечения конкурентоспособности региона как внутри страны, так и за ее пределами. Вышеизложенное позволяет сделать вывод, что разработка задач, представленных в исследовании, определяющих основные пути формирования инвестиционного спроса на предприятиях легкой промышленности в регионе, является актуальной, обладает новизной и практической значимостью.

Исследование экономических работ, посвященных вопросам формирования инвестиционной политики предприятий, показывает, что данная проблема носит комплексный характер, объединяющий концептуальные положения альтернативных школ и направлений, что доказывает ее непреходящий характер и актуальность. Однако, в отечественной экономической науке категория инвестиции является относительно новым понятием, введенным в экономический оборот только в начале 90-х гг. XX в. Работы современных отечественных экономистов отражают достаточно широкий круг вопросов, связанных с инвестиционной деятельностью, инвестиционной политикой и инвестиционной привлекательностью.

Исследованию методологических аспектов проблем инвестирования посвящены труды виднейших теоретиков экономической науки Дж.М.Кейнса, К.Кэмпбелла, К.Макконнелла, К.Маркса, А.Маршалла, Дж.Милля, Г.Мэнкью, Д.Рикардо, П.Самуэльсона, А.Смита, С.Фишера, М.Фридмена, Ф.Хайека и других ученых экономистов.

Научная постановка проблем инвестиционной активности требует комплексного, системного использования теоретического наследия зарубежных и российских ученых. В этой связи в работе проанализированы труды зарубежных ученых: Г.Александера, С.Брю, Д.Бэйли, Р.Дорнбуша, Б.Санто, Б.Твисса, У.Шарпа, Р.Шмалензи, Й.Шумпетера и др.

Большой вклад в развитие теории и практики управления инвестиционной привлекательностью внесли такие отечественные как С.И.Абрамов, Л.И.Алексахина, В.С.Бард, И.А.Бланк, В.В.Бочаров, Ю.С.Бруман, А.В.Воронцовский, В.А.Елифанов, Л.Л.Иголина, В.Ю.Катасонов, А.В.Ложникова, Н.Н.Матиенко, А.Г.Поршнева, Е.Е.Румянцева, В.М.Серов, Ф.С.Тумусов, П.М.Ховранек, Б.А.Чуб и др.

Теоретические и практические вопросы инвестиционного и инновационного развития региона рассмотрены в трудах Н.А.Апаринной, А.Л.Гапоненко, Ю.Н.Гладкого, А.Г.Гранберга, В.Н.Лексина, В.В.Мау, Е.В.Сибирской, Э.А.Уткина, Б.М.Штульберг и др.

В российской экономической науке проблемы инвестиций и их источников как фактора экономического роста исследуются в работах таких авторов, как Л.И.Абалкин, А.Б.Идрисов, И.К.Комаров, В.В.Ковалев, В.В.Коссов, Е.Г.Ясин и др.

Проблемы формирования инвестиционной привлекательности предприятий легкой промышленности рассмотрены в работах таких ученых как Т.А.Берлова, А.А.Капкаева, В.В.Лебедев, Л.Н.Фомченка, Т.И.Фрадина, Л.А.Цветкова, И.А.Шамис, К.В.Щиборщ.

Несмотря на значительный объем работ, посвященных методологическим и методическим проблемам формирования инвестиционной политики предприятий следует признать, что исследования слабо привязаны к среде решаемых задач на уровне региона и внутриорганизационной среде данных предприятий. Актуальность и недостаточная разработанность этих проблем послужили основанием для проведения данного исследования.

Цель исследования состоит в разработке теоретических и методических положений, а также практических рекомендаций по формированию эффективного инвестиционного спроса, как одного из инструментов повышения конкурентоспособности региона.

Предметом исследования является совокупность экономических отношений, возникающих в ходе формирования эффективного

инвестиционного спроса как на уровне предприятий легкой промышленности, так и на уровне регионе.

Объектом исследования является региональная производственная инфраструктура, рассматриваемая с позиции повышения конкурентоспособности региона.

Теоретико-методологической основой монографического исследования явились фундаментальные положения классической и современной экономической теории, труды представителей отечественных и зарубежных экономических школ и направлений.

Информационной базой исследования послужили материалы федеральных и региональных статистических органов, данные международных и отечественных общественных организаций, монографии и статьи по всему комплексу проблем, бухгалтерской отчетности ряда российских предприятий легкой промышленности, публикации в периодической печати, а также результаты проведенных автором маркетинговых исследований рынка потребительских товаров.

Автор выражает надежду, что выносимые на суд читателей предложения по формированию эффективного инвестиционного спроса предприятий реального сектора отечественной экономики окажутся полезными при разработке стратегических ориентиров развития хозяйствующих субъектов и обеспечения устойчивого развития российских регионов на современном этапе развития экономики.

Монография представляет интерес для научных и практических работников, преподавателей, аспирантов и студентов вузов специализированного и междисциплинарного профиля, а также для широкого круга читателей, интересующихся проблемами будущего развития глобального мира и России.

1. Теоретические основы инвестиционной политики промышленных предприятий

1.1. Теоретические основы исследования инвестиционной деятельности промышленных предприятий

Одним из серьезных элементов общесистемного кризиса, охватившего экономику России в 90-х годах XX века, является долгосрочный инвестиционный кризис с далеко идущими негативными последствиями, влияющими на все сферы производства.

Либеральный подход к реформированию экономики ознаменовался резким спадом инвестиционной активности. Объем инвестиций в производственную сферу постоянно снижался. В результате валовые капитальные вложения сократились в 2000 году на 75% к уровню 1990 г., а чистые капитальные вложения (за вычетом амортизации) - на 92%.

За последние 20 лет стала стремительно падать доля бюджетных ассигнований в развитие народного хозяйства: в 1985 г. - 88,5%, в 1996 г. - до 20%, а в 2004 г. - менее 10% [60]. В связи с резким ростом цен, усилением налогового пресса и отсутствием инвестиционных вложений со стороны государства в основные производственные фонды промышленных предприятий возникла острая проблема с амортизационными накоплениями. До 1988 г. государство почти полностью распоряжалось амортизационными отчислениями, которые в 1992 г. составляли до 30% общего объема капитальных вложений. В настоящее время амортизационные начисления стали недостаточными для осуществления простого воспроизводства основных фондов. В связи с чем, появилась реальная необходимость привлечения заемных средств с целью обновления как морально, так и материально устаревшего оборудования большинства промышленных предприятий, расположенных на территории Российской Федерации и Республики Татарстан.

Мыльник В. В. отмечает, что термин «инвестиции» происходит от латинского слова «invest», что означает вкладывать, и имеет несколько инвестициями являются денежные средства, целевые банковские вклады, паи,

акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности и других видов деятельности в целях получения прибыли (дохода) и достижения положительного социального эффекта [4].

На наш взгляд, в данном определении имеется ряд упущений; во-первых, в трактовке Закона «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» не учитываются «лицензии, в том числе на товарные знаки» как инвестиции, а, во-вторых, предлог «или» заменен на «и» между перечислением видов деятельности, что позволяет их одновременное использование.

Еще более развернутое определение понятия дается Федеральным Законом «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» в редакции от 22.08.2004 № 122-ФЗ: инвестиции - денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта [3].

Наиболее общим и распространенным в рыночной экономике считается понимание под инвестициями процесса вложения средств в любой форме для получения дохода или какого-либо другого эффекта.

Инвестиции также трактуются как затраты денежных средств, направленные на воспроизводство капитала, его поддержание и расширение [58, с. 9].

Понятие «инвестиции» не всегда имеет то же значение, какое ему придается экономистами, которые «чистым инвестированием» или капиталобразованием, называют то, что представляет собой чистый прирост реального капитала общества (здания, оборудование, материально-производственные запасы). В повседневной же жизни обыватель говорит об «инвестировании», когда он покупает участок земли, находящиеся в обращении ценные бумаги или любой другой титул собственности.

По нашему мнению, приведенные определения показывают различие в определении сущности инвестиций в плановой и рыночной системах. Определение, данное инвестициям в плановой экономике, сужает область инвестирования и касается только вложений в увеличение и совершенствование основных фондов. В условиях административной системы распределения ресурсов факт существования финансовых и других видов инвестиций отечественной экономической наукой не изучался. В настоящее время в экономике нашей страны применяются оба термина. Термин «капиталовложения» означает тот вид инвестиций, который направляется в основном на воспроизводство основных фондов [45, с. 174].

Мы предлагаем, термин «инвестиции», наиболее полно отражающий его сущность, определить следующим образом: инвестиции - это совокупность затрат, реализуемых в форме вложения денежных средств, целевых банковских вкладов, паев, акций и других ценных бумаг, лицензий, в том числе на товарные знаки, технологий, машин, оборудования, кредитов и любого другого имущества и имущественных прав, интеллектуальных ценностей в различные отрасли хозяйства с целью получения предпринимательского дохода (прибыли), процента или иного полезного эффекта.

Зарубежные исследователи изучают теорию инвестиций как центральную с микро - и макроэкономических позиций. С микроэкономических позиций в теории инвестиций основным является процесс принятия инвестиционных решений на уровне предприятий, предоставление в распоряжение предпринимателей конкретных научно-обоснованных методов формирования оптимальной инвестиционной политики. С макроэкономических позиций (основоположник теории Д.Кейнс) проблема инвестирования изучается с позиций государственной инвестиционной политики, политики доходов и занятости [68, с. 58].

В теории Кейнса инвестиции определялись как часть дохода, которая не была использована на потребление в текущем периоде. Инвестиции выступают здесь в качестве обратной стороны процесса сбережений. Как известно, Кейнс в

своей макроэкономической теории исследовал механизм инвестиционного процесса, обращая особое внимание на взаимосвязь между инвестициями и сбережениями.

Основные моменты механизма инвестиционного процесса в кейнсианской теории заключаются в следующем. В развитой экономической системе происходит отделение функций сбережения и инвестирования. Определенная часть сбережений может инвестироваться непосредственно. Это основная часть сбережений мелких и средних предприятий, фермерских и других хозяйств. Другая часть средств сберегается субъектами экономических отношений для будущих расходов (потребительских или инвестиционных). Кроме того, в надежде на будущие сбережения могут начинаться инвестиционные проекты.

Решения о размерах сбережения и инвестиционные решения принимаются разными субъектами с учетом различных предпосылок. Сбережения, осуществляемые домашними хозяйствами, регулируются потребительскими предпочтениями (склонностью к потреблению, по Кейнсу). Инвестиционные решения, принимаемые предпринимателями, подвержены влиянию их субъективных оценок спроса на производимые товары и имеют нестабильный характер.

Ожидаемым величинам инвестиций и сбережений в экономической теории Кейнса придается большое значение, В то время как фактические объемы инвестиций и сбережений - всегда одна и та же величина, ожидаемые (планируемые участниками инвестиционного процесса) значения этих величин могут различаться. Их следует трактовать как два вида предположений относительно будущего: с точки зрения производителей и потребителей благ, совпадение которых может возникнуть случайно. При расхождении этих величин возникают две ситуации. Если планируемые сбережения больше, то равенство фактических значений этих величин восстанавливается насильственно, путем вынужденных инвестиций в запасы нереализованных благ. Происходит кризис перепроизводства. В этих условиях государственное регулирование способно расширить «эффективный спрос», например

собственными расходами.

По нашему мнению, для нашей страны долгое время была характерна другая ситуация: хозяйство инвестировало больше, чем сберегало. В этом случае насильственное выравнивание фактических инвестиций и сбережений приводило к возникновению у потребителей вынужденных сбережений, не подкрепленных товарной массой, что послужило в итоге основным источником инфляционных процессов.

На наш взгляд, фундаментом макроэкономического равновесия является равенство между сбережениями потребителей и инвестициями, которые бизнес считает необходимым осуществлять. Согласно классической теории, механизмом, уравнивающим эти величины, является норма процента, которая автоматически устанавливается на уровне, когда инвестиции и сбережения равны. Кейнсианская трактовка механизма инвестиционного процесса опровергает автоматизм саморегулирования рынка. В частности, существует вероятность возникновения такого несовпадения планов потребителей и производителей благ, при котором ставка процента не сможет урегулировать инвестиционный механизм. Регулирование инвестиционного процесса с помощью управления величиной ставки процента, бюджетной и налоговой политики государства является средством предотвращения кризисных ситуаций и приведения в соответствие планов и ожиданий потребителей и производителей общественных благ.

С нашей точки зрения, - это и есть основы механизма инвестиционного процесса, изученного в теории Кейнса, которая получила впоследствии характеристику теории, объясняющей функционирование экономики, находящейся в кризисной ситуации [58, с. 139].

За всю историю развития современной экономической мысли теория инвестиций претерпевала различные модификации. Одни гипотезы о факторах, определяющих поведение инвесторов, сменялись другими. Проводилось множество эмпирических исследований с целью доказательства или опровержения той или иной инвестиционной теории. По существу, на наш

взгляд, все эти гипотезы стремились дать ответ на следующие вопросы: в какой мере и при каких условиях инвестиции способствуют экономическому росту и какими факторами определяются конъюнктурные колебания инвестиций.

Среди множества типов инвестиционных функций можно выделить несколько групп, основывающихся на разных гипотезах о поведении инвесторов.

Нами предложена следующая классификация групп инвестиционных функций: акселерационная теория инвестиций; теории, основанные на мотивах прибыли; гипотеза об определяющей роли ликвидности при принятии инвестиционных решений; теория, трактующая взаимосвязь размеров инвестиций и величины нормы процента (процент - плата заемщика кредитору за пользование ссуженными деньгами или материальными ценностями); неоклассическая теория инвестиций.

Целью производства в рамках акселерационной теории служит рост объема производства. Между тем рост выпуска продукции ассоциируется предпринимателем лишь как средство получения прибыли. Само по себе увеличение производства нереально в рыночной экономике, если оно не влечет за собой каких-либо преимуществ для инвестора. В целом акселерационная трактовка инвестиционного процесса дает одностороннюю зависимость между изучаемыми величинами и поэтому не способна дать охватывающую характеристику инвестиционному процессу.

С других позиций подходят к изучению динамики инвестиционного процесса теории, трактующие мотив прибыли в качестве ведущей цели инвестора. В рамках акселерационной теории величина желаемого капитала определялась на основе достигнутого технического уровня развития пропорционально показателю объема производства, ожидаемого в данном периоде, то есть ожидаемого спроса. С точки зрения теории максимизации прибыли, инвестиции в частном секторе реализуются только тогда, когда наряду с ожиданиями повышения объема сбыта, оправдываются ожидания достаточной величины прибыли. Таким образом, прибыль определяется как исходный пункт

для принятия инвестиционных решений. Это означает, что вместе с планированием размера сбыта продукции предприниматель должен учитывать цены и производственные издержки.

Дальнейшим развитием гипотез, основанных на мотиве прибыли как определяющего показателя инвестиционной деятельности, является гипотеза ликвидности. В рамках этой гипотезы наличие собственных средств для возможности самофинансирования капиталовложений трактуется как необходимая предпосылка для инвестиционных расходов. Гипотеза ликвидности позволяет учесть различия в использовании собственных средств и заемного капитала. Размер денежных средств, находящихся в распоряжении предпринимателя для инвестиционных целей, при собственном финансировании состоит из сохраненной для этих целей прибыли и амортизации, а при внешнем финансировании - из кредитов и эмиссии долей собственного капитала. Гипотеза ликвидности исходит из того, что прежде всего ищется возможность для самостоятельного финансирования.

Решение прибегнуть к внешним источникам финансирования принимается после того, как будут исчерпаны все внутренние источники.

Одной из важнейших причин для такого поведения предпринимателя, на наш взгляд, является зависимость роста размеров долговых обязательств и увеличения степени риска или зависимость положения предприятия от краткосрочных колебаний конъюнктуры.

Ликвидная гипотеза может дать хорошие результаты, когда наблюдается конъюнктурная ситуация благоприятного развития спроса и ощущается необходимость средств для инвестиционных вложений в связи с ожиданием расширенного спроса.

По нашему мнению, в ситуации, когда предприниматель преследует инвестиционную политику, направленную на рост производства, возможность собственного финансирования инвестиционных проектов, то есть ликвидная ситуация предпринимателя, становится решающим фактором, определяющим величину инвестиций.

В циклической фазе спада производства, сопровождающейся снижением спроса и падением величины ожидаемой прибыли, ликвидная гипотеза теряет свое значение. Наличие собственных средств для финансирования инвестиций в этой фазе экономического цикла не является достаточным условием для расширения существующих производственных мощностей [152, с. 387].

В целом, с нашей точки зрения, на основании ликвидной гипотезы невозможно судить о динамике инвестиционной деятельности на долгосрочный период, включающий различные фазы конъюнктурных колебаний. Эта гипотеза может представлять интерес при применении вместе с другими, более широкими теориями как дополнительный фактор, определяющий склонность к инвестированию частного сектора в зависимости от наличия финансовых средств. Как обобщающий показатель размера ликвидных средств частного сектора определяется прибыль, остающаяся в распоряжении предпринимателя после выплаты всех налоговых платежей.

Исторически первой гипотезой, объясняющей взаимосвязь объема производства и инвестиционной активности, является теория, определяющая агрегированные инвестиционные затраты через рыночную норму процента. Неотъемлемой предпосылкой этой теории, вносящей элемент нереальности, является необходимость рынка совершенной конкуренции. Согласно этой теории, капитал представляет собой будущие доходы, продисконтированные на настоящий момент.

Неоклассическая теория инвестиционного поведения хозяйствующих субъектов определяет оптимальную величину используемого капитала в зависимости от размеров производства, цены продукта и издержек использования капитала. При условии, что известны чистая стоимость фирмы, издержки использования капитала, можно рассчитать оптимальную величину капитала с учетом коэффициента эластичности капитала, объема производства, индекса цен.

Таким образом, на наш взгляд, в целом неоклассическая инвестиционная теория основана на понятии стоимости фирмы. В упрощенном виде стоимость

фирмы представляет собой продисконтированные в начальный момент времени будущие доходы предприятия, которые предприниматель максимизирует [55, с. 321].

И так, наиболее общим и распространенным в рыночной экономике, по нашему мнению, считается понимание под инвестициями процесса вложения средств в любой форме для получения дохода или какого-либо другого эффекта. Для доказательства преимуществ той или иной инвестиционной функции проводились различные эмпирические исследования. Процесс исследования нельзя считать завершенным в этой области. В течение времени меняются условия рыночного взаимодействия, накапливается большое количество статистического материала, и эти изменения должны учитываться в новых видах инвестиционных функций.

Разнообразие экономических отношений, которое присуще инвестиционному процессу, предопределяет необходимость классифицировать инвестиции. Все инвестиции по признаку назначения делятся на финансовые и реальные инвестиции [56, с. 92].

На основе анализа и обобщения зарубежного и отечественного опыта нами предложена авторская классификация инвестиций, которая приведена в приложении 1.

Ее преимущества состоят в объединении в стройную структуру подходов зарубежных и отечественных исследователей путем разделения всех видов инвестиций на отдельные группы, соответствующих конкретному характерному им признаку.

Подготовка и анализ инвестиций в реальные активы существенно зависят от того, какого рода эти инвестиции, то есть какую из стоящих перед фирмой задач необходимо решить с их помощью. На основе компилирования работ автора, с учетом недостатков различных классификационных структур все возможные разновидности инвестиций можно объединить в следующие основные группы;

- 1) инвестиции в повышение эффективности. Их целью является прежде

всего создание условий для снижения затрат фирмы за счет замены оборудования. Обучения персонала или перемещения производственных мощностей в регионы с более выгодными условиями производства;

2) инвестиции в расширение производства. Задачей такого инвестирования является расширение возможностей выпуска товаров для ранее сформировавшихся рынков в рамках уже существующих производств;

3) инвестиции в создание новых производств. Такие инвестиции обеспечат создание совершенно новых предприятий, которые будут выпускать ранее не изготавливавшиеся фирмой товары (или оказывать новый тип услуг), либо позволят фирме предпринять попытку выхода с ранее уже выпускавшимися товарами на новые для нее рынки;

4) инвестиции ради удовлетворения требований государственных органов управления. Эта разновидность инвестиций становится необходимой в том случае, когда фирма обязана удовлетворить требования властей в части либо экологических стандартов, либо безопасности продукции, либо иных условий деятельности, которые не могут быть обеспечены за счет только совершенствования менеджмента.

Причиной, ввода такого рода классификации инвестиций, является различный уровень риска, с которым они сопряжены.

Зависимость между типом инвестиций и уровнем их риска определяется степенью опасности не угадать возможную реакцию рынка на изменение результатов работы фирмы после завершения инвестиций.

С этих позиций организация нового производства, имеющего своей целью выпуск незнакомого рынку продукта, сопряжена с наибольшей степенью неопределенности, тогда как повышение эффективности (снижение затрат) в производстве уже принятого рынком товара несет минимальную опасность негативных последствий инвестирования. Аналогичным образом с низким уровнем риска сопряжены и инвестиции ради удовлетворения требований государственных органов управления.



Рис. 1.1.1. Основные виды реального инвестирования

По нашему мнению, реальные (производственные) инвестиции можно подразделить на следующие виды: направляемые на новое строительство, на расширение производственных мощностей, на реконструкцию и техническое перевооружение действующего производства и возмещение выбывшего оборудования, зданий и сооружений (поддержание мощности) (см. рис. 1.1.1).

Подробно виды реального инвестирования охарактеризуем следующим образом. К новому строительству относится строительство комплекса объектов основного, подсобного и обслуживающего назначения вновь создаваемых предприятий, зданий и сооружений, а также филиалов и отдельных производств, которые после ввода в эксплуатацию будут находиться на самостоятельном балансе. Такое строительство ведется на новых площадках в целях создания новой производственной мощности. Если намечается строительство очередями, то к новому строительству относятся первая и последующая очереди до ввода в действие всех запроектированных мощностей на полное развитие предприятия (сооружения). К новому строительству относится и строительство на новой площадке предприятия такой же или большей мощности взамен

ликвидируемого предприятия, дальнейшая эксплуатация которого по техническим и экономическим условиям признана нецелесообразной, а также в связи с необходимостью, вызываемой производственно-технологическими или санитарно-техническими требованиями. При новом строительстве можно использовать новейшие достижения технического прогресса, комплексное проектирование. Но оно требует большего времени и значительных средств на создание пассивной части основных фондов. Новое строительство следует осуществлять только в том случае, если исчерпаны возможности технического перевооружения по расширению производства.

Под расширением действующих предприятий понимается строительство дополнительных производств на действующем предприятии (сооружении), а также строительство новых и расширение существующих отдельных цехов и объектов основного, подсобного и обслуживающего персонала, назначения на территории действующих предприятий или примыкающих к ним площадках в целях создания дополнительных или новых производственных мощностей [62, с. 312].

К расширению действующих предприятий относится, кроме того, строительство филиалов и производств, входящих в их состав, которые после ввода в эксплуатацию не будут находиться на самостоятельном балансе. Если в процессе проектной проработки выявилась необходимость и экономическая целесообразность одновременно с расширением предприятия осуществлять реконструкцию действующих цехов и объектов основного, подсобного и обслуживающего назначения, то соответствующие работы и затраты включаются в состав проекта расширения предприятия, но выделяются в сводном сметном расчете отдельной строкой. При разработке новых показателей воспроизводственной структуры и учете их выполнение выделенные в проектах и титульных списках на расширение действующих предприятий показатели по реконструкции и расширению должны относиться и учитываться по соответствующим направлениям воспроизводства основных фондов.

При расширении действующего предприятия увеличение его производственной мощности (производительности, пропускной способности вместимости здания или сооружения) должно осуществляться в более короткие сроки и при меньших удельных затратах, но по сравнению с созданием аналогичных мощностей путем нового строительства с одновременным повышением технического уровня и улучшением технико-экономических показателей предприятия в целом [20, с. 214].

Реконструкция действующих предприятий включает переустройство существующих цехов и объектов основного, подсобного и обслуживающего назначения, как правило, без расширения имеющихся зданий и сооружений основного назначения, связанное с совершенствованием производства и повышением его технико-экономического уровня на основе достижений научно-технического прогресса. Переустройство осуществляется по комплексному проекту реконструкции предприятия в целом и предусматривает увеличение производственных мощностей, улучшение качества и изменение номенклатуры продукции, в основном без увеличения численности работающих при одновременном улучшении условий их труда и охраны окружающей среды.

При реконструкции действующих предприятий могут осуществляться: расширение отдельных зданий и сооружений основного, подсобного и обслуживающего назначения в случаях, когда новое высокопроизводительное и более совершенное по техническим показателям оборудование не может быть размещено в существующих зданиях; строительство новых и расширение действующих цехов и объектов подсобного и обслуживающего назначения в целях ликвидации диспропорций; строительство новых зданий и сооружений того же назначения взамен ликвидируемых на территории действующего предприятия, дальнейшая эксплуатация которых по техническим и экономическим условиям признана нецелесообразной. При реконструкции должны обеспечиваться: увеличение производственной мощности предприятия, прежде всего за счет устранения диспропорций в технологических звеньях; внедрение малоотходных и безотходных технологий,

гибких производств; сокращение числа рабочих мест; повышение производительности труда; снижение материалоемкости производства и себестоимости продукции; повышение фондоотдачи и улучшение других технико-экономических показателей действующего предприятия.

На наш взгляд, достоинства реконструкции заключаются в том, что капитальные затраты здесь направляются в первую очередь на расширение активной части основных, хотя в этом случае ограничиваются возможности использования строительной техники, в ряде случаев приходится прекращать работу в отдельных подразделениях предприятия, что отрицательно сказывается на их деятельности.

К техническому перевооружению действующих предприятий относится комплекс мероприятий по повышению технико-экономического уровня отдельных производств, цехов и участков на основе внедрения передовой техники и технологии, механизации и автоматизации производства, модернизации и замены устаревшего и физически изношенного оборудования новым, более производительным, а также по совершенствованию общезаводского хозяйства и вспомогательных служб [124, с. 21].

Если в период нового строительства или расширения действующего предприятия до ввода в действие мощностей, обеспечивающих выпуск основной конечной продукции, проект пересматривается, то продолжение строительства по измененному проекту относится к соответствующему понятию, согласно первоначально утвержденному проекту.

По нашему мнению, техническое перевооружение является одной из важнейших форм капитального строительства, средством совершенствования воспроизводственной структуры капитальных вложений и воспроизводства основных промышленно-производственных фондов путем ускоренного обновления их активной части на базе внедрения новейших достижений научно-технического прогресса. Как вид капитального строительства техническое перевооружение является наиболее эффективным средством (наряду с расширением и реконструкцией действующих предприятий) достижения

запланированных планово-экономических показателей, обеспечения их улучшения.

В Российской Федерации в настоящее время проблема технического перевооружения стоит особо остро: в 2006 году достигнут показатель 30% от объема производства по отношению к показателям 80-х годов [25, с. 16].

Поддержание мощности действующего предприятия предусматривает: мероприятия, связанные с постоянным возобновлением выбывающих в процессе производственной деятельности основных фондов; подготовку новых товаров без увеличения проектной мощности предприятия в целом; мероприятия по расконсервации запасов (если эти работы не предусмотрены в проекте реконструкции); строительство отдельных зданий и сооружений, необходимых для поддержания достигнутого уровня добычи полезных ископаемых и не входящих в состав проектов реконструкции (расширения) предприятий.

В основном это относится к добывающим отраслям и производствам (топливным отраслям, горнорудным предприятиям черной и цветной металлургии, промышленности строительных материалов), где в процессе их производственной деятельности происходит постоянное обновление фронта работ.

Необходимо отметить, что расходование инвестиционных ресурсов на то или иное направление воспроизводства основных фондов зависит от множества факторов как на микроуровне, то есть на уровне отдельного хозяйственного субъекта, так и на мезоуровне, то есть на уровне регионов или отраслей экономики, а также на макроуровне, то есть экономики в целом.

На решения предприятия по формированию плана капитальных работ влияют, прежде всего, такие факторы, как наличие свободных финансовых ресурсов, технические характеристики активной части основных фондов, выбранная долгосрочная программа стратегического развития предприятия, структура рынков сбыта продукции.

Таким образом, разнообразие экономических отношений, которое присуще инвестиционному процессу, предопределяет необходимость

классифицировать инвестиции. Все инвестиции по признаку назначения делятся на финансовые и реальные инвестиции. Такое деление инвестиций объясняется тем, что финансовые инвестиции предполагают вложение капитала в акции, облигации и другие ценные бумаги, дающее право на получение доходов от собственности.

В свою очередь при реальном инвестировании осуществляется долгосрочное вложение средств в отрасли материального производства и предполагает образование реального капитала.

По нашему мнению, именно реальное инвестирование составляет основу инвестиционной деятельности предприятия. На большинстве предприятий это инвестирование является в современных условиях единственным направлением их инвестиционной деятельности. Это определяет высокую роль управления реальными инвестициями в системе инвестиционной деятельности предприятия [105, с. 24].

На наш взгляд, в системе управления инвестициями оценка эффективности инвестиционных проектов представляет собой один из наиболее важных этапов. От того, насколько объективно и всесторонне проведена эта оценка, зависят сроки возврата вложенного капитала, варианты альтернативного его использования, дополнительно генерируемый поток прибыли предприятия в предстоящем периоде.

Шеремет А.Д. и Сайфулин Р.С. предлагают базовые принципы и методические подходы, используемые в современной практике оценки эффективности инвестиционных проектов [156, с. 125].

Основные из таких принципов заключаются в следующем:

1. Оценка эффективности инвестиционных проектов должна осуществляться на основе сопоставления объема инвестиционных затрат, с одной стороны, и сумм и сроков возврата инвестированного капитала, с другой.
2. Оценка объема инвестиционных затрат должна охватывать всю совокупность используемых ресурсов, связанных с реализацией проекта.
3. Оценка возврата инвестируемого капитала должна осуществляться на

основе показателя «чистого денежного потока» (net cash flow).

4. В процессе оценки суммы инвестиционных затрат и чистого денежного потока должны быть обязательно приведены к настоящей стоимости.

5. Выбор дисконтной ставки в процессе проведения отдельных показателей к настоящей стоимости должен быть дифференцирован для различных инвестиционных проектов.

С учетом вышеизложенных принципов формируются методы оценки эффективности реальных инвестиционных проектов на основе различных показателей.

Наиболее важным из множества факторов эффективности инвестиций является фактор риска. Решения инвестиционного характера обычно принимаются в условиях неопределенности. Под неопределенностью понимают неполноту или неточность информации об условиях реализации проекта, в том числе издержках и результатах (доходах или убытках). Неопределенность, связанная с возможностью возникновения в ходе реализации проекта неблагоприятных ситуаций и их последствий, есть риск. Наступление события, вероятность которого составляет риск, может повлечь за собой отрицательный (проигрыш, ущерб, убыток), нулевой (сохранение ожидаемых результатов) и положительный (выигрыш, выгода, прибыль) результат.

Риск поддается прогнозированию, что делает возможной разработку отдельных мер, обеспечивающих его снижение. Эффективность подобных мер во многом зависит от правильной оценки рисков, которые влияют на результат реализации инвестиционного проекта и выявление тех из них, которые способны нанести наибольший ущерб.

Наиболее существенными, на наш взгляд, представляются следующие виды рисков в инвестиционной деятельности: нестабильность инвестиционного нормативно-правового законодательства и текущей экономической ситуации, условий инвестирования и использования прибыли; несовершенство таможенно-тарифной политики; неопределенность политической ситуации, возможность неблагоприятных социально-политических изменений в стране

или регионе; неблагоприятные колебания рыночной конъюнктуры, цен, валютных курсов; неопределенность природных климатических условий, возможность стихийных бедствий; антропогенные риски, связанные с возможностью возникновения аварий и отказов оборудования, производственного брака; неопределенность целей, интересов и поведения участников проекта; неполнота или неточность информации об их финансовом положении и деловой репутации, грозящая возможностью неплатежей, банкротств, срыва договорных обязательств.

Перечисленные риски могут отрицательно сказаться на покупательной способности денег, а значит, - на вложениях в инвестиционные проекты.

Поскольку качество экономической оценки инвестиционного проекта определяется тем, насколько полной и достоверной информацией располагает лицо, принимающее решение (англ. decision-maker), система управления реализацией проекта должна предусматривать сбор и обработку информации о меняющихся условиях его реализации и соответствующую корректировку проекта. Причем для учета факторов риска при оценке эффективности проекта используется вся имеющаяся информация об меняющихся условиях его реализации, в том числе и не поддающаяся выражению в форме каких-либо вероятностных законов распределения, а оцениваемая интуитивно, неформальными методами. Последнее не отменяет необходимость использования специальных методов анализа состоятельности инвестиций, ибо только такие методы позволяют общие представления выразить через конкретные цифры и стандартизированные критерии. Информация, предоставляемая лицу, которое принимает решение, должна строиться как ответ на возникающие вопросы.

В числе специальных методов, используемых для окончательной оценки инвестиционных проектов, можно назвать: проверку финансовой устойчивости; корректировку параметров проекта и экономических нормативов; формализованное описание неопределенности.

В основе первых двух методов лежат оценка анализа чувствительности и

сценарный подход. Формализованное описание неопределенности требует большого объема информации. Выбор того или иного формализованного или неформализованного метода, критериев целесообразности инвестирования, как правило, определяется разными обстоятельствами, в том числе знакомством специалиста с арсеналом инструментов экономического анализа, применимых в том или ином конкретном варианте. Универсального пригодного на все случаи метода не существует. Изучим методы и модели, наиболее широко используемые в отечественной и зарубежной практике.

Анализ уместности затрат, ориентированный на выявление зон риска, базируется на предположении, что перерасход средств может быть вызван одним или несколькими из четырех следующих факторов: изначальная недооценка стоимости проекта в целом или его отдельных фаз и составляющих; изменение границ проектирования, обусловленное непредвиденными обстоятельствами и; отличие производительности машин и механизмов от предусмотренной проектом; увеличение стоимости проекта в сравнении с первоначальной вследствие инфляции или изменения налогового законодательства [46, с. 387].

Эти факторы могут быть детализированы. В каждом конкретном случае несложно составить контрольный перечень возможного повышения затрат по статьям для каждого варианта проекта или его элементов.

Процесс утверждения ассигнований разбивается на стадии, которые должны быть связаны с фазами реализации проекта и основываться на дополнительной информации о проекте, поступающей по мере его разработки. Поэтапное выделение средств позволяет инвестору при первых признаках того, что риск вложений растет, или прекратить финансирование проекта, или же начать поиск мер, обеспечивающих снижение затрат.

При анализе рискованности нового проекта строительства промышленного объекта полезными могут оказаться сведения о последствиях воздействия неблагоприятных факторов на другие столь же рискованные проекты. Для этого используется метод аналогий. В связи с этим определенный

интерес представляет опыт авторитетных западных страховых компаний, которые публикуют регулярные комментарии о тенденциях, наблюдаемых в наиболее важных зонах риска строительства промышленных объектов (к примеру, о тенденциях изменения спроса на конкретную продукцию, цен на сырье, топливо и землю, рейтинга надежности проектных, подрядных, инвестиционных и прочих компаний).

В России страховой бизнес пока еще делает первые шаги, поэтому сбором и обобщением упомянутых сведений вынуждены заниматься непосредственно проектные организации, создающие базы данных о рискованных проектах путем изучения литературных источников, проведения исследовательских работ, опроса менеджеров проектов. Получаемые таким образом данные обрабатываются для выявления проблем реализации законченных проектов в целях учета потенциального риска. Оперируя методом аналогий, следует проявлять определенную осторожность, так как, даже основываясь на самых тривиальных и известных случаях неудачного завершения проектов, очень трудно сформулировать предпосылки для анализа, исчерпывающий и реалистический набор возможных сценариев срыва проекта. Дело в том, что для большинства подобных ситуаций характерны следующие особенности: возникающие осложнения нередко наслаиваются друг на друга, так как имеют длительный «инкубационный» период; они качественно различны; их эффект проявляется как результат возможного взаимодействия. Изучим основные методы количественной оценки риска. Вероятностный метод - наиболее очевидный способ оценки риска.

Вероятность означает возможность получения определенного результата. Применительно к задачам инвестирования методы теории вероятности сводятся к определению вероятности наступления определенных событий и выбору из нескольких возможных событий самого вероятного, которому соответствует наибольшее численное значение математического ожидания.

Объективный метод определения вероятности основан на вычислении частоты, с которой происходит данное событие.

Субъективный метод определения вероятности основан на использовании субъективных критериев, которые базируются на различных предположениях, в том числе: суждениях оценивающего, его личном опыте, мнении финансового консультанта. Необходимо сделать одно замечание. Среднее ожидаемое значение представляет собой обобщенную количественную характеристику и поэтому не позволяет принять решение в пользу какого-либо варианта инвестирования. Для принятия окончательного решения необходимо измерить колеблемость показателей, то есть определить меру колеблемости возможного результата. Колеблемость представляет собой степень отклонения ожидаемого значения от среднего. Для ее оценки на практике обычно применяют два близко связанных критерия - дисперсию и среднее квадратичное отклонение [33, с. 56].

Существует также упрощенный метод определения степени риска. Количественный риск инвестора характеризуется оценкой вероятных значений максимального и минимального дохода.

В рамках данного исследования, на наш взгляд, достаточно применение субъективного метода определения уровня риска, т.к. объективный метод предполагает численное определение размеров отдельных рисков и риска проекта в целом, что сложнее качественной оценки, применяемой в субъективном методе. В рамках объективного метода сначала все риски измеряют в единицах, свойственных каждому из них, затем - в денежных единицах и, наконец, оценивают риск проекта в целом - это также длительный во времени процесс, не имеющий актуальности применения в соответствии с целями и задачами исследования.

Наряду с методами оценки инвестиционных рисков, на наш взгляд, в рамках данного исследования интерес представляет изучение методов финансирования инвестиционной деятельности предприятий.

Под методами финансирования инвестиционной деятельности понимаются совокупность приемов и способов финансирования в целях повышения эффективности хозяйствующих субъектов. Они базируются на таких концепциях, как временная ценность денежных ресурсов, денежные

потоки, предпринимательские и финансовые риски, эффективные рынки инвестиционных ресурсов. Необходимыми условиями функционирования инвестиционного механизма являются частная собственность, рыночное ценообразование, рынок труда и капитала, государственное регулирование с помощью законодательной базы.

Совокупность методов, применяемых на практике, для финансирования инвестиционной деятельности предприятий может быть самой разнообразной. Это может быть один метод или применение одновременно нескольких методов. Основными методами финансирования могут быть: государственное; внебюджетное; самофинансирование; иностранное кредитование; банковское кредитование; аренда имущества; ипотечное кредитование; венчурный капитал; франчайзинг; проектное финансирование; инвестиционный налоговый кредит; лизинг и др.

В рамках достижения поставленных задач наибольший интерес представляет изучение лизинга как одного из перспективных методов финансирования инвестиционной деятельности промышленных предприятий.

Экономическое содержание лизинга состоит в определении его как комплекса организационно-экономических отношений, связанных с передачей лизингополучателю в пользование имущества (техники, оборудования, машин), приобретенного лизингодателем у производителя (продавца). Лизинг является сравнительно новым видом деятельности в трансформирующейся экономике России, поэтому анализ состояния и перспектив его развития отражен в работах отечественных экономистов последнего десятилетия; причем само понятие «лизинг» трактуется ими достаточно неоднозначно, что свидетельствует о различиях в подходах к его сущности.

По сравнению с Гражданским кодексом РФ [1], где лизинг определен как финансовая аренда, Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)», № 164-ФЗ от 29.10.1998 г., дает расширенное толкование понятия лизинга. Здесь лизинг определяется как «вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или

юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем» [6].

В. А. Горемыкин изучает лизинг с двух сторон: «Лизинг — это способ реализации отношений собственности, выражающий определенное состояние производительных сил и производственных отношений, с которыми он находится в тесной взаимосвязи... Это система предпринимательской деятельности, включающей в себя три вида организационно-экономических отношений: арендные, инвестиционные и торговые, содержание каждого из которых в отдельности полностью не исчерпывают сущности специфических имущественно-финансовых лизинговых операций» [47, с. 13-14].

По мнению В.Д. Газмана: «Лизинг, как экономико-правовая категория, представляет собой особый вид предпринимательской деятельности, направленной на инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств, когда по договору финансовой аренды (лизинга) арендодатель (лизингодатель) обязуется приобрести в собственность обусловленное договором имущество у определенного продавца и предоставить это имущество арендатору (лизингополучателю) за плату во временное пользование для предпринимательских целей» [42, с. 21].

Е.В. Кабатова пишет: «Под лизингом понимают имущественные отношения, при которых одна организация (пользователь) обращается к другой (лизинговой компании) с просьбой приобрести необходимое оборудование и передать его во временное пользование. Речь идет о комплексе отношений, состоящем из отношений по купле — продаже и отношений в связи с временным использованием оборудования» [65, с. 18]. Эти отношения реализуются с помощью двух видов договоров: купли-продажи имущества и договора финансового лизинга. Определяющими являются отношения о передаче имущества во временное пользование с уплатой лизинговых платежей, которые реализуются в договоре о финансовом лизинге. Экономическим отношениям по купле-продаже, реализуемым в договоре купли-продажи

имущества, отводится второстепенная роль.

Такого же мнения придерживаются К. К. Филиппов и Б. С. Мигалатай: «Лизинг представляет собой соглашение между собственником имущества (арендодателем) и арендатором о передаче имущества в пользование на оговоренный период по установленной ренте, выплачиваемой ежегодно, ежеквартально или ежемесячно» [136, с. 5].

К. Сусанин, по сути, отождествляет лизинг и аренду: «Под лизингом понимается аренда основных средств производства (машин, оборудования, заводов, транспортных средств, конторского оборудования и т. п.), а также других товаров для их использования в производственных целях арендатором, в то время как товары покупаются арендодателем и он сохраняет право собственности на них до конца сделки» [126, с. 5].

Приведенные выше определения лизинга свидетельствуют о различиях в подходах экономистов к его сущности, само понятие «лизинг» трактуется достаточно неоднозначно. Одни экономисты, изучая лизинг как экономическую категорию, акцентируют внимание на отношениях собственности, другие характеризуют лизинг как особый вид предпринимательской деятельности, третьи ограничиваются трактовкой лизинга как привлекательной формы финансирования, четвертые отождествляют его с долгосрочной арендой.

В Конвенции Международного института по унификации частного права (УНИДРУА) по международному лизингу финансовая аренда (лизинг) определяется как сделка, в федеральном законе «О лизинге» — как вид инвестиционной деятельности.

Мы предлагаем следующее определение понятия «лизинг» - это вид предпринимательской инвестиционной деятельности, включающий комплекс организационно-экономических отношений в связи с передачей имущества во временное пользование на основе приобретения объекта лизинга у предприятия-изготовителя (продавца) и последующей сдачи его в долгосрочную аренду, с правом выкупа лизингополучателем.

Необходимо отметить, что одним из важных вопросов при

использовании различных методов финансирования инвестиционной деятельности организаций является рациональный выбор инвестиционной политики. Инвестиционная политика государства в настоящее время направлена на снижение величины бюджетных ассигнований и одновременное увеличение доли собственных средств предприятий, частных инвестиций и заемных средств.

Таким образом, в данном параграфе на основании уточнения и выдвижения ряда критических замечаний к существующим подходам определения «инвестиций» предложено авторское видение данного понятия - это совокупность затрат, реализуемых в форме вложения денежных средств, целевых банковских вкладов, паев, акций и других ценных бумаг, лицензий, в том числе на товарные знаки; технологий, машин, оборудования, кредитов и любого другого имущества и имущественных прав, интеллектуальных ценностей в различные отрасли хозяйства с целью получения предпринимательского дохода, процента или иного полезного эффекта.

Также уточнено понятие «лизинга», которое в параграфе 3.3. данного исследования будет нами использоваться как вид предпринимательской инвестиционной деятельности, включающий комплекс организационно-экономических отношений в связи с передачей имущества во временное пользование на основе приобретения объекта лизинга у предприятия-изготовителя (продавца) и последующей сдачи его в долгосрочную аренду, с правом выкупа лизингополучателем.

На основе анализа и обобщения зарубежного и отечественного опыта нами предложена также авторская классификация инвестиций, преимущества которой состоят в объединении в стройную структуру подходов зарубежных и отечественных исследователей путем разделения всех видов инвестиций на отдельные группы, соответствующих конкретному характерному им признаку.

Обобщая вышесказанное, отметим, что основу инвестиционной деятельности предприятия составляет реальное инвестирование. В системе управления реальными инвестициями оценка эффективности инвестиционных

проектов представляет собой один из наиболее ответственных этапов. От того, насколько объективно и всесторонне проведена эта оценка, зависят сроки возврата вложенного капитала, варианты альтернативного его использования, дополнительно генерируемый поток прибыли предприятия в предстоящем периоде. В свою очередь эффективность инвестиций зависит от множества факторов, в том числе и от фактора риска. Качество экономической оценки инвестиционного проекта определяется тем, насколько полной и достоверной информацией располагает лицо, принимающее решение, система управления реализацией проекта должна предусматривать сбор и обработку информации о меняющихся условиях его реализации и соответствующую корректировку проекта.

Все вышеперечисленные составляющие, а также совокупность мероприятий в области инвестиционной деятельности предприятия включает в себя инвестиционная политика, изучение которой в рамках темы исследования является наиболее важным с целью понимания комплексного подхода к инвестиционной деятельности предприятия.

1.2. Сущность и содержание инвестиционной политики промышленных предприятий

Важным рычагом воздействия на предпринимательскую деятельность субъектов хозяйствования и экономику страны является инвестиционная политика - одна из составных частей экономической политики государства. При помощи инвестиционной политики государство непосредственно может воздействовать на темпы роста объема производства, на ускорение научно-технического прогресса, на изменение структуры общественного производства и решение многих социальных проблем.

На наш взгляд, понятие «инвестиционная политика» необходимо изучить как с точки зрения макро-, так и микроэкономического термина.

Под инвестиционной политикой государства Попков В.П. и Семенов В.П. понимают комплекс целенаправленных мероприятий, проводимых

государством по созданию благоприятных условий для всех субъектов хозяйствования, с целью оживления инвестиционной деятельности, подъема экономики, повышение эффективности производства и решения социальных проблем [100, с. 93].

Основной целью инвестиционной политики является создание оптимальных условий для активизации инвестиционного потенциала как предприятий, отраслей, так и государства в целом.

Среди направлений инвестиционной политики, на наш взгляд, можно выделить меры по:

- организации благоприятного режима для деятельности отечественных и иностранных инвесторов со стороны государства (об это более подробно будет изложено в параграфе 1.3. данного исследования);

- увеличению прибыльности и минимизации рисков в интересах стабильного экономического и социального развития, повышения жизненного уровня населения.

Результат инвестиционной политики оценивается в зависимости от объема вовлеченных в развитие экономики инвестиционных ресурсов.

Берлин А. отмечает, что государство может влиять на инвестиционную активность предприятий путем предоставления различных налоговых льгот тем предприятиям, которые: вкладывают инвестиции в реконструкцию и техническое перевооружение производства; осуществляют амортизационную политику, путем создания благоприятных условий для привлечения иностранных инвестиций; осуществляют взаимодействие с иностранными инвесторами; реализуют научно-техническую политику и т.д. [27, с. 81].

Таким образом, инвестиционная политика тесно связана с амортизационной и научно-технической политикой государства. Устанавливая порядок начисления и использования амортизационных отчислений, государство тем самым регулирует темпы и характер воспроизводства и в первую очередь скорость обновления основных фондов.

Амортизационная политика государства устанавливает порядок

начисления и использования амортизационных отчислений. Осуществляя амортизационную политику, государство регулирует темпы и характер воспроизводства, и в первую очередь, скорость обновления основных фондов. Эффективная амортизационная политика государства позволяет предприятиям получить достаточные инвестиционные средства для простого и в определенной мере для расширенного воспроизводства основных фондов.

Мы предлагаем следующие принципы проведения амортизационной политики государства: своевременно и правильно должна осуществляться переоценка основных фондов, особенно в условиях инфляции; нормы амортизации должны быть дифференцированными в зависимости от функционального назначения основных фондов и объективно учитывать их моральный и физический износ; нормы амортизации должны быть достаточными не только для простого производства, но и способствовать расширенному воспроизводству; амортизационные отчисления на предприятиях всех форм собственности и организационно-правовых форм хозяйствования должны использоваться только исходя из их функционального назначения; всем промышленным предприятиям должна быть предоставлена возможность осуществления ускоренной амортизации; амортизационная политика должна способствовать обновлению основных фондов и ускорению научно-технического прогресса; больше прав должно быть предоставлено коммерческим организациями в области, проводимой ими амортизационной политики.

Инвестиционная политика тесно связана с научно-технической политикой. В современных условиях, когда Россия теряет свои позиции в научно-технической области, еще раз следует напомнить, что ускорение научно-технического прогресса является важнейшим фактором подъема экономики и превращения страны в мощное индустриальное государство.

Под единой научно-технической политикой государства Шарп У. Ф., Александер Г. Дж. и Бэйли Дж. В. понимают систему целенаправленных мер, обеспечивающих комплексное развитие науки и техники, внедрение их результатов в народное хозяйство [155, с. 239].

Единая государственная научно-техническая политика предполагает выбор приоритетных направлений в развитии науки и техники и поддержку государства в их развитии. В настоящее время приоритетными общепризнанными направлениями в развитии науки и техники являются: комплексная автоматизация производства, электронизация хозяйства, разработка новых материалов и технологий их производства, биотехнология, атомная электроэнергия.

На наш взгляд, выбор приоритетов в развитии науки и техники необходим в связи с важностью их реализации, с тем чтобы наша страна в сфере промышленности не отставала в своем развитии от ведущих стран мира. Выбор приоритетов необходим не только в направлениях научно-технического прогресса, но и среди отраслей экономики. Известно, что такие отрасли промышленности, как машиностроение, химическая и электроэнергетика, являются локомотивом в ускорении научно-технического прогресса во всех отраслях.

А в отраслях легкой промышленности, таких как швейная, обувная и текстильная, на сегодняшний день - одни из самых низкоприбыльных и неконкурентоспособных. Поэтому эти отрасли всегда должны быть в центре внимания государства и, в частности, в плане содействия и поддержки обеспечения их необходимыми инвестициями.

Таким образом, продуктивная инвестиционная политика государства немислима без разработки и реализации продуманной единой научно-технической политики. В конечном итоге инвестиционная политика, единая научно-техническая политика являются составными частями экономической и социальной политики государства, они должны вытекать из нее и способствовать ее реализации.

В рамках эффективной реализации инвестиционной политики любого объекта необходимо точно определить цель, задачи и механизм их реализации.

Цель инвестиционной политики государства - реализация стратегического плана экономического и социального развития страны. Но в любом случае

конечной целью инвестиционной политики является оживление инвестиционной деятельности, направленной на подъем отечественной экономики и повышение эффективности общественного производства. Именно эта цель предопределила содержание параграфа 3.2., в котором предложен механизм активизации инвестиционной активности предприятий легкой промышленности.

Задачи инвестиционной политики зависят от поставленной цели и конкретно сложившейся экономической ситуации в стране. На данный момент к ним, на наш взгляд, необходимо отнести:

- 1) реализацию программы по развитию приоритетных отраслей страны;
- 2) обеспечение конкурентоспособности продуктов;
- 3) поддержку развития малого и среднего бизнеса;
- 4) поддержку развития промышленного производства;
- 5) обеспечение сбалансированности в развитии всех отраслей промышленности;
- 6) поддержку развития легкой промышленности;
- 7) реструктуризацию зданий и сооружений крупных промышленных предприятий;
- 8) реализацию программы возрождения культурного и исторического наследия.

Разработанная и принятая инвестиционная политика не может быть выполнена без наличия четкого механизма ее реализации. Он включает в себя: выбор надежных источников и методов финансирования инвестиций; определение сроков и выбор органов, ответственных за реализацию инвестиционной политики;

создание необходимой нормативно-правовой основы для функционирования рынка инвестиций;- создание благоприятных условий для привлечения инвестиций.



Рис. 1.2.1. Взаимосвязь инвестиционной политики различных уровней

Кроме государственной инвестиционной политики различают отраслевую, региональную и инвестиционную политику отдельных субъектов хозяйствования (рис. 1.2.1). Все они находятся в тесной взаимосвязи между собой, но определяющей является государственная инвестиционная политика, так как она должна создавать цивилизованные правила игры в области инвестиций в предприятия легкой промышленности и способствовать активизации инвестиционной деятельности на всех уровнях. Инвестиционная политика на макроуровне должна способствовать оживлению инвестиционной деятельности на региональном и микроуровне.

Важную роль в подъеме экономики России и повышении эффективности производства играет отраслевая инвестиционная политика, которая является составной частью государственной инвестиционной политики. Она должна разрабатывать на уровне отдельных межотраслевых комплексов и отраслей экономики (легкая промышленность в целом или ее отрасли: швейная, обувная, текстильная и т. д.).

Под отраслевой инвестиционной политикой понимается выбор и инвестиционная поддержка приоритетных отраслей хозяйства, развитие которых обеспечивает экономическую и оборонную безопасность страны, экспорт готовой продукции, ускорение научно-технического прогресса и динамизм развития экономики страны на ближайшую и дальнейшую перспективу. Для легкой промышленности и ее отраслей, на наш взгляд, также необходимо учесть необходимость вытеснения импортной продукции, объем которой на российском рынке в последние 20 лет доходил до уровня 80% от общего потребления товаров легкой промышленности [101, с. 3].

Под региональной инвестиционной политикой понимается система мер, проводимых на уровне региона, способствующих мобилизации инвестиционных ресурсов и определению направлений их наиболее эффективного и рационального использования в интересах населения региона и отдельных интересов потребителей.

Инвестиционная политика в каждом регионе России имеет свои особенности, которые обусловлены следующими факторами: экономической и социальной политикой, проводимой в регионе; привлекательностью товаров для местных потребителей; географическим местонахождением; природно-климатическими условиями; привлекательностью региона для иностранных инвестиций и др.

Основными задачами системы управления инвестиционной деятельностью в регионе, на наш взгляд, являются: создание инфраструктуры инвестиционного рынка; определение приоритетных направлений вложения инвестиций; создание условий для привлечений внебюджетных источников финансирования инвестиций, в том числе свободных средств населения, иностранных и инвестиций из других регионов страны; обеспечение интеграции регионального инвестиционного рынка с международным рынком инвестиционных ресурсов.

Региональная инвестиционная политика направлена на подъем экономики, повышение эффективности производства в регионе, обеспечение самофинансирования и хорошего задела развития промышленных предприятий

в будущем [34, с. 82].

В последние 20 лет большую роль в инвестиционной деятельности стали играть отдельные субъекты Российской Федерации и коммерческие предприятия в связи с перераспределением финансовых потоков в пользу последней. Исходя из этого, существенно повышается роль инвестиционной политики на микроуровне.

Мыльник В. В. дает следующее определение понятия «инвестиционная политика (investment policy)» предприятия - определение целей организации, включая цели инвестора и объема инвестируемых средств [90, с. 263].

Инвестиционная политика, выступающая как совокупность различных мероприятий, воздействует на различные (прежде всего субъективные) составляющие инвестиционного климата. Она актуализируется через разработку и реализацию стратегии регулирования инвестиционной деятельности.

Специфический характер инвестирования и его форм предопределяет определенные особенности его осуществления на предприятии. При высокой инвестиционной активности предприятия с целью повышения эффективности управления инвестициями разрабатывается специальная политика такого управления.

Политика управления инвестициями представляет собой часть общей инвестиционной политики предприятия, обеспечивающая подготовку, оценку и реализацию наиболее эффективных инвестиционных проектов [15, с. 31].

На наш взгляд, процесс формирования политики управления инвестициями предприятия можно представить в разрезе следующих основных этапов, представленных в виде рисунка 1.1.2.

1. Анализ состояния инвестирования в предшествующем периоде. В процессе этого анализа оценивается уровень инвестиционной активности предприятия в предшествующем периоде и степень завершенности начатых ранее инвестиционных проектов и программ.

На первой стадии анализа изучается динамика общего объема

инвестирования капитала в прирост активов, удельный вес инвестирования в общем объеме инвестиций предприятия в предплановом периоде.

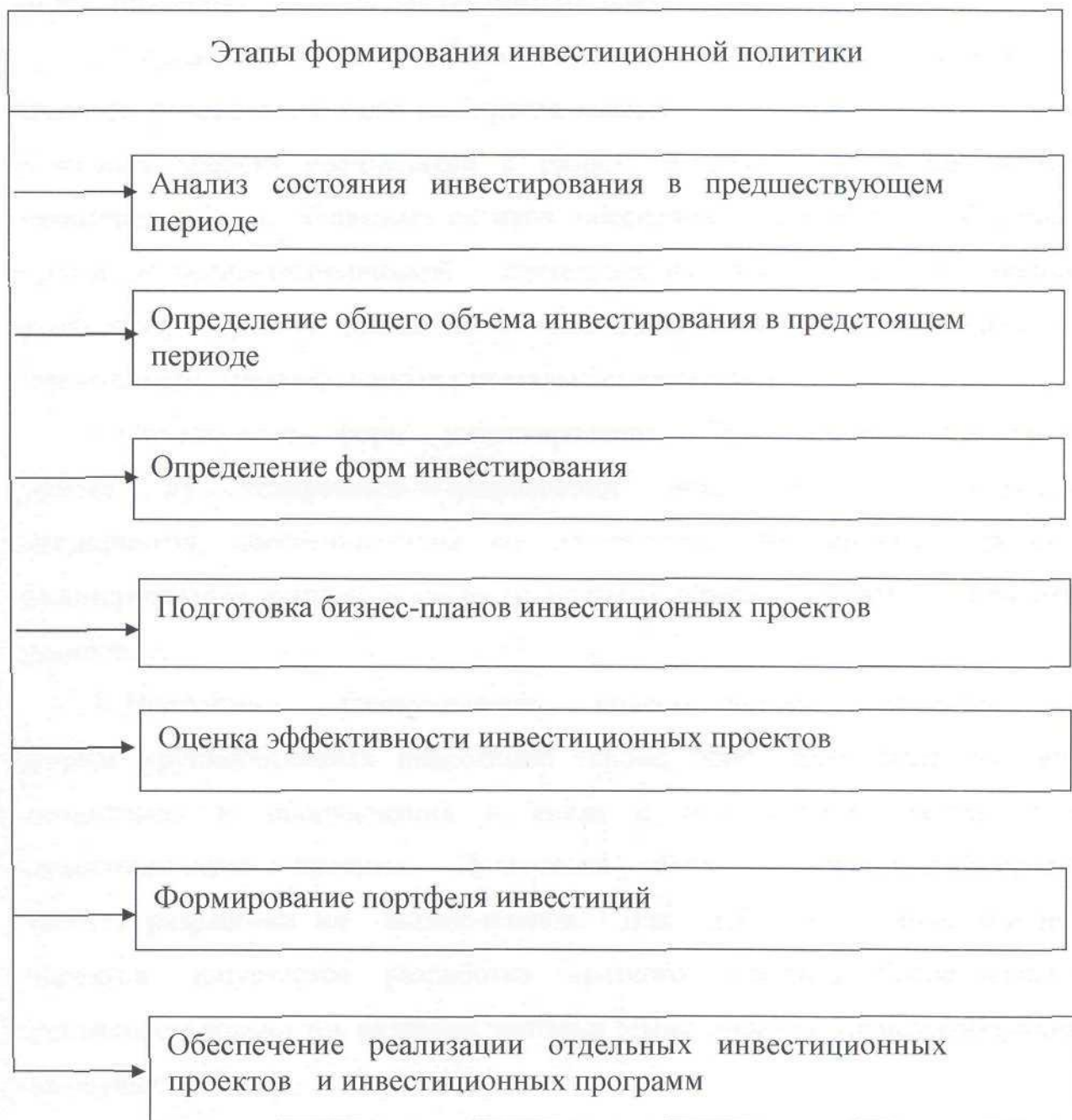


Рис. 1. 1. 2. Основные этапы формирования инвестиционной политики

На второй стадии анализа изучается степень реализации отдельных инвестиционных проектов и программ, уровень освоения инвестиционных ресурсов, предусмотренных на эти цели, в разрезе объектов инвестирования.

На третьей стадии анализа определяется уровень завершенности начатых ранее инвестиционных проектов и программ, уточняется необходимый объем

инвестиционных ресурсов для полного их завершения.

2. Определение общего объема инвестирования в предстоящем периоде. Основой определения этого показателя является планируемый объем прироста основных средств предприятия в разрезе отдельных их видов, а также нематериальных и оборотных активов, обеспечивающий прирост объемов его производственно-коммерческой деятельности. Объем этого прироста уточняется с учетом динамики объема ранее неоконченного капитального строительства (незавершенных капитальных вложений).

3. Определение форм инвестирования. Эти формы определяются исходя из конкретных направлений инвестиционной деятельности предприятия, обеспечивающих воспроизводство его основных средств и нематериальных активов, а также расширение объема собственных оборотных активов.

4. Подготовка бизнес-планов инвестиционных проектов. Все формы крупнообъемных инвестиций (кроме обновления отдельных видов механизмов и оборудования в связи с их износом) изучаются как инвестиционные проекты. Подготовка таких инвестиционных проектов требует разработки их бизнес-планов. Для небольших инвестиционных проектов допускается разработка краткого варианта бизнес-плана (с изложением только тех разделов, которые прямо определяют целесообразность их осуществления).

5. Оценка эффективности отдельных инвестиционных проектов. Такая оценка осуществляется на основе использования специальной системы показателей - чистого приведенного дохода, периода окупаемости и других, которые следует изучать в комплексе. Реальные инвестиционные проекты, уровень эффективности которых не отвечает критериям разработанной инвестиционной политики предприятия, должны быть отклонены.

6. Формирование портфеля инвестиций. Отобранные в процессе оценки эффективности реальные инвестиционные проекты подлежат дальнейшему изучению с позиций уровня рисков их реализации и других показателей, связанных с целями их осуществления. На основе такой всесторонней оценки с учетом планового объема инвестиционных ресурсов

предприятие формирует свой портфель реальных инвестиций на предстоящий период. Если этот портфель сформирован по определяющей приоритетной цели (максимизация доходности, минимизация инвестиционного риска), то необходимости в дальнейшей оптимизации портфеля реальных инвестиций не возникает. Если же предусматривается сбалансированность отдельных целей, то портфель оптимизируется по различным целевым критериям для достижения их сбалансированности, после чего принимается к непосредственной реализации.

7. Обеспечение реализации отдельных инвестиционных проектов и инвестиционных программ. Основными документами, обеспечивающими реализацию каждого конкретного инвестиционного проекта, являются капитальный бюджет и календарный график реализации инвестиционного проекта. Капитальный бюджет разрабатывается, обычно, на период до одного года и отражает все расходы и поступления средств, связанные с реализацией реального проекта. Календарный график реализации инвестиционного проекта (программы) определяет базовые периоды времени выполнения отдельных видов работ и возложение ответственности исполнения (а соответственно и рисков невыполнения отдельных этапов работ) на конкретных представителей заказчика (предприятия) или подрядчика в соответствии с их функциональными обязанностями, изложенными в контракте на выполнение работ.

Инвестиционная политика промышленного предприятия должна вытекать из стратегических целей его бизнес-плана, то есть из перспективного, а конечном итоге она должна быть направлена на обеспечение финансовой устойчивости предприятия не только на сегодня, но и на будущее. Если предприятие не имеет детально проработанного плана, то ни о какой инвестиционной политике не может быть и речи.

Инвестиционный климат выступает объектом воздействия инвестиционной политики. С одной стороны, он определяет стартовые условия для разработки инвестиционной политики, а с другой — является ее

результатом.

Эффективность инвестиционной политики измеряется степенью изменения инвестиционного климата в более благоприятную сторону. В свою очередь, более благоприятное состояние инвестиционного климата влияет на инвестиционную политику в сторону ее дальнейшего развития и совершенствования.

Рейтинг является важным показателем для инвесторов, большинство которых не в состоянии проводить самостоятельные детальные исследования, особенно внутри других стран, а ориентируются на оценки рейтинговых агентств. Поэтому повышение рейтинга всегда связано с притоком инвестиций, необходимых для экономического роста.

Учет этих и других особенностей позволит избежать многих ошибок и просчетов при разработке инвестиционной политики на предприятии легкой промышленности.

Таким образом, на наш взгляд, инвестиционная политика представляет собой один из наиболее важных аспектов деятельности любого динамично развивающегося предприятия, руководство которого отдает предпочтение рентабельности с позиции долгосрочной, а не краткосрочной перспективы. Руководством предприятия обычно разрабатывается дерево взаимодополняющих, иерархически упорядоченных целей, причем, чем крупнее промышленное предприятие, чем в большей степени диверсифицирована его деятельность, тем более сложную структуру имеет дерево целевых установок. В этой иерархии, как правило, не последнее место занимает установка на расширение масштабов деятельности.

Причины расширения масштабов деятельности имеют как социальную, так и экономическую природу.

Во-первых, этот процесс благотворно влияет на имидж предприятия, что способствует укреплению и расширению его позиций, занимаемых на рынке товаров и услуг. Крупные предприятия имеют больше шансов привлечь опытный управленческий персонал.

Во-вторых, наращивание объемов продаж нередко связано с эффектом, получившим название «расширяющаяся отдача от масштаба». Если на некотором предприятии по истечении ряда лет его функционирования сложился эффективный с позиции используемого потенциала способ продаж готовой продукции, то наращивание выпуска товаров возможно за счет пропорционального увеличения объемов имеющихся ресурсов. Для предприятий легкой промышленности, на наш взгляд, темпы наращивания ресурсного потенциала предприятия и объемов его продаж могут не совпадать, то есть отдача от масштаба может быть убывающей, постоянной или возрастающей. Ситуация, когда наращивание объемов продаж товара осуществляется более быстрыми темпами по сравнению с увеличением объема вовлекаемых в деятельность ресурсов, как раз и характеризуется таким понятием, как «расширяющаяся отдача от масштаба».

Инвестиционная деятельность предприятия легкой промышленности является составной частью общей экономической стратегии развития предприятия. Основные задачи экономического развития предприятия требуют расширения объема или обновления состава ее активов, что достигается в процессе различных форм инвестиционной деятельности,

Обозов С.А. к принципам инвестиционной политики относит: целенаправленность, эффективность, многовариантность, системность, гибкость, готовность к освоению ресурсов, регулируемость действий, комплексность и социальная, экологическая и экономическая безопасность [95, с. 33-34].

Эти принципы, на наш взгляд, должны реализовываться в инвестиционной политике органов власти различного уровня. Инвестиционная требуется выработка стратегии инвестиционной деятельности на уровне региона (например, Республики Татарстан). Привлечение инвестиций на региональном уровне целесообразно проводить с учетом следующих мер: оценки собственного инвестиционного потенциала, сильных и слабых сторон региона; формирования и реализации стратегии регионального развития;

разработки целевых комплексных программ, реализующих круг маркетинговых, организационно-технических и других мер по привлечению инвестиций в регион. В целевых комплексных программах может быть отражена система программных мероприятий, например создание бизнес-карты, которая содержит информацию о деловом потенциале региона в целом и его отдельных территориальных образований; формирования банка данных производственных мощностей, свободных и предлагаемых для включения в инвестиционный процесс, неэффективно используемых, а также имущества для передачи в лизинг; разработки программ по стимулированию отдельных территорий путем открытия зон свободного предпринимательства, а также мер по снижению незавершенного строительства; формирования бизнес-профилей по отдельным отраслям и предприятиям.

Мы предлагаем при разработке инвестиционной политики руководству предприятий придерживаться следующих принципов: нацеленность инвестиционной политики на достижение стратегических планов предприятия и его финансовую устойчивость; учет инфляции и фактора риска; экономическое обоснование инвестиций; формирование оптимальной структуры портфельных и реальных инвестиций; ранжирование проектов и инвестиций по их важности и последовательности исходя из имеющихся ресурсов и с учетом привлечения внешних источников; выбор надежных и более дешевых источников и методов финансирования инвестиций.

Учет этих и других принципов позволит избежать многих ошибок и просчетов при разработке инвестиционной политики предприятия.

В современных условиях, по мнению Обозова С.А., эффективная инвестиционная политика должна строиться в развитии четырех базовых принципов [95, с. 47]: совершенствование законодательного обеспечения инвестиционной деятельности; осуществление концентрации инвестиционной политики на стратегических направлениях инвестиционных программ; организация взаимодействия с предприятиями с целью мобилизации в инвестиции их собственных средств (здесь речь идет о реализации взаимных

интересов предприятий региона в развитии инвестиционной политики); осуществление постоянного мониторинга положительных и отрицательных моментов развития.

Особенностью инвестиционной деятельности предприятия легкой промышленности является ее цикличность, которая определяется рядом факторов: необходимостью предварительного накопления или формирования инвестиционных ресурсов; влиянием внешней предпринимательской среды на активность инвестиционной деятельности, в плане создания благоприятного или неблагоприятного климата для осуществления этой деятельности; постепенностью формирования внутренних условий для так называемых «инвестиционных рывков».

В зависимости от того, какие источники финансирования привлекает предприятие для финансирования своей инвестиционной деятельности, выделяют три основные формы финансирования инвестиций: самофинансирование; кредитное финансирование; доленое или смешанное финансирование.

Самофинансирование это финансирование инвестиционной деятельности полностью за счет собственных финансовых ресурсов, формируемых из внутренних источников. Данная форма финансирования обычно используется при реализации краткосрочных инвестиционных проектов с невысокой нормой рентабельности.

Кредитное финансирование - используется, как правило, в процессе реализации краткосрочных инвестиционных проектов с высокой нормой рентабельности инвестиций. Особенность заемного капитала заключается в том, что его необходимо вернуть на определенных заранее условиях, при этом кредитор не претендует на участие в доходах от реализации инвестиций компанией.

Долевое финансирование представляет собой комбинацию нескольких источников финансирования. Это самая распространенная форма финансирования инвестиционной деятельности предприятий, она может

применяться при реализации разнообразных инвестиционных проектов.

При выборе источников финансирования инвестиционной деятельности вопрос должен решаться предприятием с учетом многих факторов: стоимости привлекаемого капитала, эффективности отдачи от него, соотношения собственного и заемного капитала, определяющего уровень финансовой независимости предприятия, риска, возникающего при использовании того или иного источника финансирования, а также экономических интересов.

Таким образом, на современном этапе назрела реальная необходимость проведения крупномасштабной инвестиционной деятельности для всех без исключения предприятий легкой промышленности, а главной целью государственной инвестиционной политики в России является помощь в создании комплекса, обеспечивающего широкие возможности для удовлетворения российских и зарубежных потребителей в разнообразных товарах путем развертывания комплексных программ (в первую очередь - инвестиционных) по оказанию помощи организациям и предприятиям в кадровом, информационном, материальном обеспечении. Эти проблемы российские предприятия пытаются решить и самостоятельно путем поиска новых источников инвестиций с целью создания конкурентоспособных товаров, но одной, нескольким или группе предприятий это не под силу, т.к. необходимо развивать и совершенствовать всю инфраструктуру производства: от предприятий, производящих комплектующие и материалы до создания необходимых условий качественного производства конкурентоспособной продукции промышленными предприятиями. В связи с чем определяется необходимость государственного вмешательства в виде разнообразных инвестиционных программ и проектов.

Следовательно, основные направления инвестиционной политики на период реализации проектов должны состоять в стимулировании накопления и создания благоприятного климата для инвестиций. В этом направлении действует снижение инфляции и осуществление изучаемых ниже институциональных преобразований.

1.3. Институциональные аспекты регулирования инвестиционной политики промышленных предприятий

Институциональные аспекты регулирования инвестиционной деятельности включает в себя ряд характеристик, определяющих отношение государства к отечественным и зарубежным инвесторам, работающим на российском рынке в качестве участников экономических отношений. Одним из существенных факторов, влияющих на инвестиционный климат любого государства, является система законодательства, отражающая взаимоотношения государства и инвесторов. Правовую основу регулирования инвестиционной деятельности в России в настоящее время составляет система законодательных и подзаконных актов, различающихся между собой многими признаками, но, тем не менее, способствующих регламентации правовых норм. В зависимости от ряда характеристик на рис. 1.3.1 приведена классификация правовых актов в области регулирования инвестиционной деятельности в России. В соответствии с мировой практикой правовые основы инвестиционной деятельности базируются на основных принципах государственной инвестиционной политики, существующей системы законодательства, регламентирующей деятельность отечественных и иностранных инвесторов на территории нашей страны.

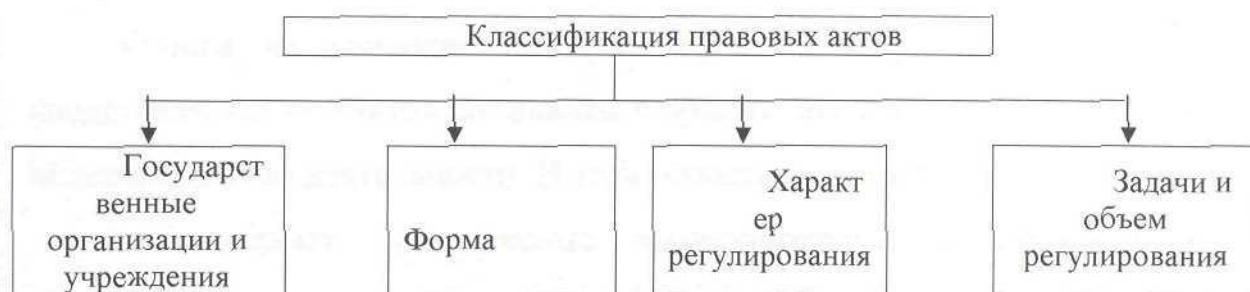


Рис. 1.3.1. Классификация правовых актов в зависимости от ряда характеристик

Совокупность государственных органов и учреждений, которым разрешено правовое регулирование инвестиционной деятельности и издание правовых актов, выглядит следующим образом:

- Федеральное Собрание Российской Федерации,
- Президент Российской Федерации,
- Правительство Российской Федерации,
- Центральный Банк Российской Федерации,
- Фонд федерального имущества,
- отраслевые министерства и ведомства.

По форме и назначению правовые акты подразделяются на законодательные правовые акты (Кодексы Российской Федерации, федеральные конституционные законы, федеральные законы), акты ратификации международных соглашений, указы и распоряжения Президента, постановления и распоряжения исполнительной власти, правовые акты других федеральных органов и учреждений.

Вертикальные и горизонтальные взаимоотношения государства и инвесторов по характеру правового регулирования различаются. В настоящее время существуют:

- односторонние административно-правовые распорядительные акты федеральных органов и учреждений;
- гражданско-правовые акты, включающие инвестиционные договоры и контракты.

Одним из наиболее важных видов классификации правовых актов представляется вид актов по задачам и объему правового регулирования в сфере инвестиционной деятельности. В этой области имеются:

- во-первых, комплексные законодательные и подзаконные акты, имеющие универсальный характер. Например, Гражданский кодекс Российской Федерации, Федеральные Законы РФ «Об акционерных обществах», «О валютном регулировании и валютном контроле» и т. п. К таким актам относятся также правовые акты Президента. Например, Указы «О государственной программе приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации».

- во-вторых, система правовых актов составляет предметные или

рамочные законодательные и подзаконные акты, ориентированные на собственно инвестиционную деятельность. К таким актам можно отнести Законы РСФСР «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» [4], «Об иностранных инвестициях в РСФСР» [5], Федеральные законы «О рынке ценных бумаг», а также правовые акты Президента, например, «О совершенствовании работы с иностранными инвестициями», «О дополнительных мерах по привлечению иностранных инвестиций в отрасли материального производства Российской Федерации».

В соответствии с существующим российским законодательством отечественным и иностранным инвесторам гарантирована защита инвестиций независимо от форм собственности. Инвестиции не могут быть безвозмездно национализированы и реквизированы, они должны быть застрахованы.

На наш взгляд, совокупность законов и нормативных актов, действующих на территории Российской Федерации и Республике Татарстан можно разделить следующим образом:

Обращает на себя внимание то, что большинство регионов относится к созданию инвестиционного законодательства формально, ограничиваясь общей декларацией наличия специального закона об инвестициях и не вдаваясь в суть тех возможностей, которые предоставляет сбалансированность последовательной инвестиционной политики и благоприятное инвестиционного законодательства, учитывающего все современные новации. Массив регионального инвестиционного законодательства не приведен в соответствие с федеральными законами и иными нормативно-правовыми актами.

Нормативные акты и законы, действующие на территории Республики Татарстан имеют следующие приоритеты в инвестиционной деятельности по сравнению с Российским законодательством:

- 1) Закон Республики Татарстан от 25.11.1998 № 1872 «Об инвестиционной деятельности в Республике Татарстан» (редакция от 24.06.2003 № 18-ЗРТ), который определяет правовые, экономические условия инвестиционной деятельности на территории Республики Татарстан, формы

государственной поддержки в целях ее развития, обеспечения защиты прав: законных интересов субъектов инвестиционной деятельности вне зависимости от форм собственности. Статья 10 вышеназванного Закона регламентирует порядок формирования Республиканской инвестиционной программы, которая формируется Кабинетом Министров Республики Татарстан одновременно с проектом бюджета на предстоящий бюджетный год и является его составной частью [7].

2) Постановление Кабинета Министров Республики Татарстан от 19.09.2002 №555 «Об основных направлениях стратегии социально-экономического развития Республике Татарстан на 2002-2006 годы» определяет перспективные для инвестиционных вложений государства направления и отрасли в рамках стратегии социально-экономического развития Республики Татарстан на 2002-2006 годы.

3) Постановление Кабинета Министров Республики Татарстан от 07.05.1999 №284 «Об утверждении положения о порядке предоставления государственной поддержки предприятиям и организациям, реализующим инвестиционные проекты в Республике Татарстан» способствует реализации определенных процедур государственной поддержки предприятиям и организациям, реализующим инвестиционные проекты в Республике Татарстан [9].

4) Постановление Правительства РФ «О внесении дополнений в перечень сезонных отраслей и видов деятельности, применяемых при предоставлении отсрочки или рассрочки по уплате налогов» № 631 от 17. 10. 2003 г.

Среди недостатков инвестиционного законодательства обращают на себя внимание несовершенство практического применения налогового законодательства, ограничения в предоставлении льгот инвесторам, отсутствие ответственности за неисполнение законодательства об инвестиционной деятельности органами государственной власти и управления, дублирование полномочий органов исполнительной власти, ведающих вопросами инвестиционной политики, невозможность передавать споры в международный

арбитраж.

Региональное регулирование инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, реализуемой органами государственной власти Республики Татарстан, предусматривает:

1) создание благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, путем: совершенствования системы налогов, механизма начисления амортизации и использования амортизационных отчислений; установления субъектам инвестиционной деятельности специальных налоговых режимов, не носящих индивидуального характера; защиты интересов инвесторов; предоставления субъектам инвестиционной деятельности льготных условий пользования землей и другими природными ресурсами, не противоречащих законодательству РФ; расширения использования средств населения и иных внебюджетных источников финансирования жилищного строительства и строительства объектов социально - культурного назначения; создания и развития сети информационно - аналитических центров осуществляющих регулярное проведение рейтингов и публикацию рейтинговых оценок субъектов инвестиционной деятельности; принятия антимонопольных мер; расширения возможностей использования залогов при осуществлении кредитования; развития финансового лизинга в Республике Татарстан; проведения переоценки основных фондов в соответствии с темпам инфляции; создания возможностей формирования субъектами инвестиционной деятельности собственных инвестиционных фондов;

2) прямое участие Республики Татарстан в инвестиционной деятельности осуществляемой в форме капитальных вложений, путем: разработки, утверждения и финансирования инвестиционных проектов, осуществляемых Республикой Татарстан совместно с Российской Федерацией иностранными государствами, а также инвестиционных проектов финансируемых за счет средств федерального бюджета и средств бюджет Республики Татарстан; формирования перечня строек и объектов технического перевооружения для

региональных нужд Республики Татарстан и финансирования их за счет средств бюджета Республики Татарстан и Российской Федерации. Порядок формирования указанного перечня определяется Правительством Российской Федерацией; предоставления на конкурсной основе государственных гарантий по инвестиционным проектам за счет средств федерального бюджета (Бюджета развития РФ), а также за счет средств бюджета Российской Федерации. Порядок предоставления государственных гарантий за счет средств федерального бюджета определяется Правительством Российской Федерации, за счет средств бюджета Республики Татарстан - органами исполнительной власти Республики Татарстан; размещения на конкурсной основе средств федерального бюджета и средств бюджета Республики Татарстан для финансирования инвестиционных проектов. Размещение указанных средств осуществляется на возвратной и срочной основах с уплатой процентов за пользование ими в размерах, определяемых федеральным законом о федеральном бюджете на соответствующий год и (или) законом о бюджете Республики Татарстан, либо на условиях закрепления в государственной собственности соответствующей части акций создаваемого акционерного общества, которые реализуются через определенный срок на рынке ценных бумаг с направлением выручки от реализации в доходы соответствующих бюджетов. Порядок размещения на конкурсной основе средств федерального бюджета определяется Правительством Российской Федерации, средств бюджета Республики Татарстан - органами исполнительной власти Республики Татарстан; проведения экспертизы инвестиционных проектов в соответствии с законодательством Российской Федерации и Республики Татарстан; защиты российских организаций, расположенных на территории Республики Татарстан от поставок морально устаревших и материалоемких, энергоемких и ненаукоемких технологий, оборудования, конструкций и материалов (в том числе при реализации Бюджета развития Российской Федерации); разработки и утверждения стандартов (норм и правил) и осуществления контроля за их соблюдением; выпуска облигационных займов, гарантированных целевых

займов; вовлечения в инвестиционный процесс временно приостановленных и законсервированных строек и объектов, находящихся в государственной собственности; предоставления концессий российским и иностранным инвесторам по итогам торгов (аукционов и конкурсов) в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Мы считаем, что не все из вышеперечисленных преимуществ реализуются на практике российскими инвесторами, например, совершенно не происходит вовлечения в инвестиционный процесс временно приостановленных и законсервированных строек и объектов, находящихся в государственной собственности; у инвесторов нет никакого доверия к выпускаемым Республикой Татарстан облигационным займам и т.д.

Государственное регулирование инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, может осуществляться с использованием иных форм и методов в соответствии с законодательством Российской Федерации и Республики Татарстан.

Мы считаем, что среди препятствий, связанных с ведением инвестиционной деятельности основными являются: налоговая система (высокий уровень налогообложения, несмотря на либерализацию налогового законодательства и общее снижение уровня налогообложения); коррупция в государственных органах; ограничение доступа к бюджетному финансированию; невысокая эффективность судебной системы; инфляция.

Большинство экспертов считают, что в целом в последние годы произошли позитивные изменения, к которым относят некоторое снижение налогового бремени, темпов инфляции, криминализации бизнеса.

В программе государственной инвестиционной политики Российской Федерации на 2001 - 2010 годы, подготовленной Минэкономразвития Российской Федерации, намечено создание и поддержание условий для достижения такого предложения на рынке капитала, который полностью удовлетворял бы потребность экономики в инвестициях. Расчеты показывают, что только для поддержания текущего уровня прироста производства в 4-5%

при модернизации и замене выбывающих мощностей экономике требуется до 10% валовых инвестиций в основной капитал. По оценкам Минфина России необходимо порядка 15-20 млрд. долл. инвестиций ежегодно. Согласно Энергетической стратегии России до 2020 года только на развитие топливно-энергетического комплекса РФ в период до 2020 года необходимо 700 млрд. долл.

Как известно, необходимыми условиями для притока инвестиций являются стабильная макроэкономическая и политическая ситуация и законодательная поддержка инвестора (налоговый режим, гарантирование защиты прав инвесторов).

С первым пунктом пока ситуация складывается благоприятно для России: рост ВВП за последние три года (20%) превысил общемировой (10%), ведущие рейтинговые агентства мира регулярно повышают инвестиционный рейтинг России, страна практически погасила досрочно внешнедолговые обязательства, что способствовало росту российского фондового рынка. Однако, пока рассчитывать на значительный приток инвестиций со стороны портфельных инвесторов не приходится - общая капитализация российского рынка сопоставима с капитализацией нескольких американских компаний.

Приоритетами государственной инвестиционной политики, на наш взгляд, должны быть: облегчение налогового пресса без сокращения государственных расходов рассчитанного на то, что увеличение прибыли, оставляемой предприятиям, будет способствовать росту производства и увеличению сбора налогов, компенсирующему снижению налоговых ставок. До введения нового налогового законодательства величина налогового пресса достигала порядка 60% ВВП. Для сравнения: США и Япония успешно развивались при степени налогообложения немногим более 30% [60, с. 14]. Поскольку возможности урезания отдельных бюджетных расходов исчерпаны, их снижение может проводиться только на основе глубокого реформирования всей бюджетной сферы, что, в свою очередь, требует проведения реформ, направленных на сокращение бюджетных дотаций и госрасходов. Это

пенсионная и жилищно-коммунальная сферы, военная реформа, аграрная реформа.

В настоящее время важным направлением институционального регулирования является защита российских производителей от импортеров продукции легкой промышленности, т.е. внесение дополнений в Таможенный Кодекс. Таможенный Кодекс сегодня защищает интересы импортера, а не отечественного производителя. Хотя мы прекрасно понимаем: основная причина - в том, что в Российской Федерации отсутствует экономическая политика при наличии всех необходимых министерств. Поэтому и легкая промышленность как ни борется за свое выживание, но действия государства приводят к тому, что она все время оказывается на грани гибели. Мы не против импорта, потому что в своем нынешнем состоянии предприятия легкой промышленности не может обеспечить потребности населения. К тому же импорт необходим и для расширения товарной массы, и для улучшения ассортимента.

Очень важна, на наш взгляд, грамотная таможенно-тарифная политика государства. По нашему мнению, 282-я статья Таможенного Кодекса дает возможность физическим лицам ввозить в страну раз в неделю в несопровожаемом багаже продукцию стоимостью 65 тысяч рублей и до 200 килограммов весом. При таких условиях одно физическое лицо может в год ввезти беспошлинно товаров более чем на 100 тысяч долларов, что нереально для обычного гражданина, но очень выгодно спекулянту. В международной практике, в странах ЕС допустимая ставка суммы ввоза меньше российской в 10 раз (175 евро) при единой ставке налогообложения - 13 процентов. Заметим, что до принятия Таможенного Кодекса действовало постановление правительства № 783 от 10 июля 1999 года «О правилах перемещения товаров через таможенную границу России физическими лицами для собственных нужд» [31, с. 2]. В соответствии с этим документом разрешалось беспошлинно ввозить товары для личного пользования на сумму до 1000 долларов и весом 50 килограмм (это: хорошей кожаной обуви - 40-50 пар, курток, пальто - 60-70 шт.

а рубашек, легких платьев, колготок - сотни. С этой нормой, на наш взгляд, нельзя согласиться, если речь идет, как прописано в Таможенном Кодексе «для личного потребления».

Мы считаем, что именно грамотное использование механизма таможенного регулирования может быть серьезным рычагом подъема отрасли легкой промышленности наряду с другими методами государственной поддержки, в особенности в инвестиционном аспекте.

Одним из направлений государственной инвестиционной политики является сокращение дотирования топливно-энергетического комплекса и железнодорожного транспорта. Например, реструктуризация угольной промышленности уже показала способность к независимости от бюджета.

В рамках государственной инвестиционной политики сокращено количество не обеспеченных средствами государственных целевых программ, предусмотрено прекращение прямого и косвенного субсидирования неэффективных государственных предприятий.

На ближайшие годы отраслевыми приоритетами государственной инвестиционной политики станут отечественное машиностроение (авиастроение, судостроение), транспортная инфраструктура (коридоры Запад - Восток, Север - Юг, Транссиб и Севморпуть), информатизация и информационные технологии, энерго- и ресурсосбережение.

В программе государственной инвестиционной политики Российской Федерации предполагается отказ от практики государственного гарантирования, связанных с иностранными кредитами и переход к их гарантированию российскими банками. Общая величина связанных кредитов с процентами на сегодняшний день оценивается в 4,1 млрд. долл. Началом перехода к новой практике послужила сделка между Внешторгбанком и итальянским Mediobanca, которые намерены в ближайшие годы совместно реализовать кредитные линии на 2 млрд. долл. в разных областях российской экономики. Это нефтехимическая промышленность, транспорт и экспорт химических продуктов.

Одним из ключевых вопросов государственной инвестиционной политики является рекапитализация банковской и финансовой сферы, которая не справляется с задачей перелива капитала из капиталозбыточных в капиталодефицитные сектора. Причиной этого стали высокие риски, отсутствие системы гарантий защиты инвесторов, а также отсутствие эффективных инвестиционных проектов и "непрозрачности" хозяйственной деятельности предприятий. В результате навес денежной массы, эмитированной Центробанком для покупки валюты у экспортеров, оторван от инвестиционных нужд развития реального сектора. Российские банки дают кредиты на срок не более 3 лет и под 16-18% [112, с. 20]. Поэтому основным источником инвестиций для российских предприятий остаются собственные средства.

Программой инвестиционной политики предусмотрено повышение эффективности фондового рынка за счет создания новых инструментов фондового рынка и развития инвестиционных институтов (инвестиционных, страховых и пенсионных фондов), рассчитанных на консолидацию и перераспределения в реальный сектор сбережений граждан - по разным подсчетам, на руках у населения находится от 50 до 150 млрд. долларов [30, с. 44].

По прежнему остается нерешенной проблема "теневой" экономики". Фактически доходы федерального, регионального и местных бюджетов значительно ниже заложенных в бюджет. По оценкам Госкомстата Российской Федерации, размеры «теневой» экономики приближаются к 25% ВВП. По оценкам Всемирного банка, эта цифра оставляет 40% [150, с. 25]. К сожалению, в реальных российских условиях сокрытие части доходов от налогообложения является условием экономического развития. Поэтому ослабление налогового бремени становится главным способом сокращения теневой экономики и ухода от налогообложения.

Вышеизложенное позволяет обобщить вывод о том, что институциональные аспекты недостаточно эффективно регулируют инвестиционную политику промышленных предприятий, непреодолимыми

препятствиями мы считаем фискальную политику, коррупцию, административные барьеры.

2. Оценка современного состояния инвестиционной политики предприятий легкой промышленности в России и Республике Татарстан

2.1. Инвестиционный климат Российской Федерации и Республики Татарстан на современном этапе

В 2006 году российская экономика закрепила положительные тенденции развития, наметившиеся с 2000 года. Об этом свидетельствует устойчиво положительная динамика основных макроэкономических показателей (см. приложение 2). Размер инвестиций по отношению к стоимости основных фондов в последнее время крайне незначителен (табл. 2.3.2., 2.3.3.). Это означает, что основные фонды не имеют условий даже простого воспроизводства, производственный потенциал стареет, регион и страна, в целом, все более отстают от технически развитых государств.

Если говорить о странах, которые инвестировали в российскую экономику, то инвестиции преимущественно приходили из таких стран как Кипр, Нидерланды, Люксембург, Германия, Великобритания, США и Франция. На их долю приходилось порядка 81 % от общего объема накопленных иностранных инвестиций, в том числе на долю прямых - порядка 79,7%.

Инвестиционный климат - это среда, в которой протекают инвестиционные процессы. Он формируется под воздействием взаимосвязанного комплекса законодательно-нормативных, организационно-экономических, социально-политических и других факторов, определяющих условия инвестиционной деятельности в отдельной стране, регионе, городе.

Следует отметить, что существует достаточно широкий спектр как определений инвестиционного климата, так и методик его исчислений, прежде всего с точки зрения прибыльности на вложенный капитал.

Успешность развития страны также зависит от способности привлечь в экономику капитал и в этих целях необходимо обеспечить достаточный уровень доходности на вложенные инвестиции, сопоставимый с уровнем доходности в других странах. Отдача на капитал формируются с учетом разных составляющих, в том числе и с учетом совокупного уровня налоговой нагрузки.

Россия стремится повысить отдачу на вложенный капитал, повысив тем самым относительную инвестиционную привлекательность и конкурентоспособность российской экономики. Поэтому одним из приоритетов реформы должно стать создание условий, позволяющих России конкурировать на рынке капиталов и других инвестиционных ресурсов, что предусмотрено Федеральной программой развития предприятий легкой промышленности Российской Федерации на 2005-2010 г.г. [12].

В таблице 2.1.1 представлена оценка влияния проводимой реформы на макроэкономические показатели Российской Федерации.

Таблица 2.1.1

Влияние реформирования инвестиционной политики на макроэкономические показатели, млрд. руб.

Показатели	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Дополнительные инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	29,3	74,3	85,9
Дополнительный объем произведенного ВВП, млрд. руб.	35,4	112,8	160,7
Дополнительный объем промышленной продукции, млрд. руб.	34,1	77,5	95,1

Источник: Шарипов М. М. Развитие инвестиционной деятельности в условиях глобализации. // Проблемы экономики и управления. - 2006. - № 2. - С. 21.

Приведенные в таблице 2.1.1 данные показывают, что за 2003-2005 годы имели место дополнительные инвестиции в основной капитал в объеме 189,5 млрд. рублей, дополнительный объем произведенного ВВП в объеме 308,9 млрд. рублей и дополнительный объем промышленной продукции в объеме 206,7 млрд. рублей.

По оценкам Института международных финансов Россия по инвестиционной привлекательности находится на одном уровне с Китаем. А британское издание Independent пришло к выводу, что «для инвесторов

российский рынок намного привлекательнее китайского» [119, с. 61].

В области экономической политики российское правительство обращает особое внимание на несколько направлений: повышение эффективности и прозрачности функционирования системы государственного аппарата, совершенствование правоприменения, усиление защиты прав на интеллектуальную собственность, упрощение налогового администрирования, совершенствование антимонопольного законодательства, реформа института финансового посредничества, либерализация валютного законодательства.

Формируется положительный имидж России в мировом сообществе. В частности, инвестиционный уровень кредитного рейтинга был присвоен России в октябре 2003 года рейтинговым агентством Moodys, в ноябре 2004 г. - агентством Fitch, а в январе 2005 г. - агентством Standard and Poor's [119, с. 61].

Иностранный капитал преимущественно направляется в отрасли промышленности. Следующими по инвестиционной привлекательности объектами остаются торговля и общественное питание, общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка.

В целях улучшения инвестиционного климата Правительством Российской Федерации реализуются несколько направлений структурных реформ.

Особое внимание в настоящее время уделяется реформе системы государственного управления, направленной на сокращение избыточного вмешательства государства в экономику. Ощутимые результаты достигнуты в реализации административной реформы в части оптимизации структуры федеральных органов исполнительной власти и устранении дублирующих и избыточных функций.

В ходе административной реформы приняты меры по деbüroкратизации экономики и устранению административных барьеров для ведения предпринимательской деятельности. В частности, в целях повышения эффективности лицензирования были подготовлены поправки в соответствующий федеральный закон, направленный на сокращение количества

лицензируемых видов деятельности. Закон подписан Президентом Российской Федерации 7 июля 2005 г.

Особого упоминания также заслуживает реформа технического регулирования, направленная на создание условий для успешного развития бизнеса, гармонизацию существующих внутри страны стандартов с международными. Базовый закон принят, сейчас готовятся соответствующие подзаконные акты.

В декабре 2004 г. Президентом Российской Федерации подписан Градостроительный кодекс Российской Федерации, который регулирует вопросы, связанные с отношениями по территориальному планированию, градостроительному зонированию, планировке территории, архитектурно-строительному проектированию, строительству объектов капитального строительства и их реконструкции, что свидетельствует о возрастающей роли инвестирования в основные фонды такие как здания и сооружения.

В рамках реформы правоприменения продолжается разработка механизмов обеспечения защиты прав собственности, в том числе защиты прав инвесторов и акционеров, разрешения корпоративных конфликтов, арбитражного и третейского судопроизводства. Продолжается судебная реформа, направленная на повышение эффективности судебного разбирательства и обеспечения независимости судебных органов.

Снижение налоговой нагрузки на экономику позволило улучшить финансовое состояние предприятий и расширить внутренние инвестиционные возможности российской экономики.

В июле 2004 года подписан федеральный закон о снижении размеров базовых налоговых ставок по единому социальному налогу и изменение шкалы регрессии; а также федеральный закон, предусматривающий внесение изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации, расширяющий перечень видов предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход [103, с. 85].

6 июня 2005г. Президентом Российской Федерации подписан федеральный закон о внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие законодательные акты Российской Федерации о налогах и сборах, который направлен на активизацию инвестиционной деятельности. В частности, с 1 января 2006 г. налогоплательщики получают право сразу списывать 10% капитальных вложений. Помимо этого, в соответствии с законом будет проводиться постепенная отмена ограничений на перенос убытков на будущее. Так, с 2006 г. этот норматив увеличился до 50 %, а с 2007 г. будут сняты все ограничения.

Закон также содержит меры по стимулированию НИОКР, в частности, предполагается снять существующие ограничения на отнесение расходов на НИОКР на себестоимость. Эти расходы можно будет списать в полном объеме в течение двух лет.

Одним из условий защиты прав субъекта экономической деятельности является эффективное антимонопольное законодательство, направленное на поддержание конкуренции. В этих целях продолжается работа над совершенствованием превентивного контроля за злоупотреблением доминирующим положением на рынке.

7 марта 2005 г. Президентом Российской Федерации был подписан Федеральный закон «О внесении изменений в статьи 17 и 18 закона РСФСР «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках». В рамках закона были увеличены пороговые значения стоимости активов хозяйствующих субъектов.

8 целях инвестиционного обеспечения экономики продолжается реформирование финансовой инфраструктуры и системы финансового посредничества.

В сентябре 2004 г. Правительством Российской Федерации утвержден план мероприятий по развитию финансовых рынков. План предусматривает внесение соответствующих изменений в законодательство о финансовых рынках и направлен на расширение использования производных финансовых

инструментов, развитие принципов саморегулирования, унификацию требований по формированию собственного капитала, размещению средств, составу и структуре активов финансовых институтов.

В целях совершенствования инвестиционной деятельности Правительством Российской Федерации приняты:

- ряд законов, направленных на развитие фондового рынка, в том числе о внесении изменений в Федеральный закон Российской Федерации «Об исполнительном производстве», направленный на защиту средств клиентов участников рынка ценных бумаг, и в Федеральный закон «Об акционерных обществах», направленный на улучшение инвестиционной деятельности акционерных обществ путем проведения эффективной дивидендной политики и соблюдения финансовой и хозяйственной прозрачности;

- Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации;

- закон о кредитных историях. Закон определяет порядок формирования, обработки, хранения и раскрытия бюро кредитных историй информации о своевременности исполнения заемщиками обязательств по кредитам;

- Советом Федерации Федерального Собрания Российской Федерации 13 июля 2005г. одобрен законопроект «Об особых экономических зонах». Предусмотренные в законопроекте нормы направлены, в первую очередь, на создание благоприятных условий для инвестиционной активности отечественного и иностранного бизнеса и, прежде всего, на стимулирование производства высокотехнологичной продукции. Принятие данного закона позволяет создать новые производственные мощности, в которых заинтересованы как потенциальные инвесторы, так и само государство, организовать дополнительные рабочие места, увеличить выпуск продукции, способной конкурировать с аналогичной продукцией иностранного производства.

Наряду с исполнением российского законодательства, все республиканские организации, принимающие участие в инвестиционной деятельности должны соблюдать и законодательство Республики Татарстан.

Республика Татарстан в свою очередь является одним из наиболее благоприятных для инвестирования регионов Российской Федерации, что подтверждается данными международных рейтинговых агентств. Так Standart& Poor's повысило в 2006 г. долгосрочный кредитный рейтинг Татарстана с «В-» прогноз стабильный до «В+» прогноз «позитивный» [63], а к февралю 2007 г. «ВВ+». Рейтинговое агентство Moody's Investors Service повысило рейтинг республики по заимствованиям в иностранной валюте с «Вa3» прогноз нестабильный до «Вa1» прогноз «стабильный» [40, с. 13].

По данным рейтингового агентства «Эксперт РА» республика по-прежнему входит в десятку лидеров по низкому инвестиционному риску и высокому потенциалу среди 89 регионов Российской Федерации. По инвестиционному риску Татарстан занимает 6 место в России, по инвестиционному потенциалу республика переместилась с 10 места в 2002-2003 годах на 9 место в 2004-2005 годах [25, с. 16].

Среди регионов Приволжского федерального округа Республика Татарстан занимает третье место по инвестиционному потенциалу после Самарской и Нижегородской областей, а по инвестиционному риску является наиболее «безопасным» регионом для иностранных инвесторов [79, с. 104].

Анализируя инвестиционный риск, как составляющую инвестиционного рейтинга, необходимо отметить, что из всех регионов Приволжского федерального округа Республика Татарстан является наиболее «безопасным» регионом для иностранных инвесторов.

В 2004-2005 годах Татарстан показал средневзвешенный индекс риска в 0,886 (для сравнения: Россия - 1, Москва - 0,959). По инвестиционному потенциалу республика вошла в десятку лучших. Доля в общероссийском потенциале составила 2,049% (самая высокая позиция у Москвы - 17,78%) [120, с. 22]. В общем рейтинге регионов Российской Федерации Татарстан характеризуется «средним потенциалом - умеренным риском»,

Республика Татарстан переместилась на 2-е место по политической составляющей инвестиционного риска и имеет наиболее «ровные» значения

рейтингов остальных составляющих риска среди всех регионов России.

В настоящее время в республике за счет различных источников финансирования реализуются более 100 крупных и средних инвестиционных проектов. По оценочным данным среднегодовая потребность экономики республики в инвестициях оценивается в сумме около 100 миллиардов рублей. Дефицит инвестиционных ресурсов по Республике Татарстан составляет 30-35 млрд. рублей в год [64].

Значительным инвестиционным потенциалом располагает банковская система республики. Общий кредитный портфель банковской системы республики на начало 2005 года составил 94,4 млрд. рублей, причем основная его часть (почти 76,8 млрд. рублей) это кредиты в реальный сектор экономики. Кредитные ресурсы, направляемые на инвестиционное развитие, в общем объеме кредитов составляют около 5,7 млрд. рублей [60]. При этом необходимо отметить осторожность в деятельности республиканских банков по кредитованию инвестиционных проектов производственной направленности и ограниченный перечень технологий кредитования предприятий. Это объясняется наличием рисков, с которыми сталкиваются предприятия. Следует отметить недостаточное число проектов, обеспечивающих прибыльность инвестиций, а также отсутствие системы страхования рисков.

Важным источником инвестиционных ресурсов Республики Татарстан являются иностранные инвестиции. На начало 2005 года в экономике республики накопленный иностранный капитал составил 910,6 млн. долл. США. Легкая промышленность в РТ, как и в целом по РФ относится к числу малопривлекательных секторов бизнеса.

Мы считаем, что к основным направлениям повышения инвестиционной привлекательности предприятий легкой промышленности региона можно отнести: формирование благоприятного инвестиционного климата в республике; развитие инфраструктуры инвестиционной деятельности; повышение эффективности использования мер государственной поддержки инвестиционной деятельности, использования системы государственных заказов; усиление

системы мер по переориентации потоков инвестиций в наукоемкие высокотехнологичные отрасли; информационная, кадровая поддержка инвестиционной деятельности.

В ряду основных мероприятий повышения инвестиционной привлекательности предприятий легкой промышленности региона выделим:

1) Формирование благоприятного инвестиционного климата в республике, которые включают: дальнейшее совершенствование республиканского инвестиционного законодательства; создание промышленных округов на базе ведущих предприятий республики; развитие финансовой аренды (лизинга) и т. д.

2) Развитие инфраструктуры инвестиционной деятельности, которое включает; создание организационной, финансовой и информационной базы и механизмов, обеспечивающих практическую реализацию всего цикла привлечения, защиты и финансового сопровождения инвестиций; стимулирование развития инфраструктуры аудиторских, консалтинговых, страховых и оценочных услуг, предоставляемых инвесторам в соответствии с инвестиционным законодательством; совершенствование и оптимизация использования лизинговых схем в инвестиционном процессе и т.д.

3) Повышение эффективности использования мер государственной поддержки инвестиционной деятельности, использования системы государственных заказов, состоящих из: предоставление на конкурсной основе государственных гарантий по инвестиционным проектам за счет средств бюджета Республики Татарстан в порядке, устанавливаемом законодательством Республики Татарстан; предоставление бюджетных кредитов Республики Татарстан для реализации приоритетных инвестиционных проектов на территории Республики Татарстан, разработка утверждение и финансирование республиканских инвестиционных программ на очередной финансовый год; предоставление льгот по республиканским налогам и сборам, понижение ставок налога на прибыль организаций подлежащего зачислению в республиканский бюджет, а также иных льгот по налогам и сборам,

предоставление которых отнесено законодательством к компетенции субъектов Российской Федерации и т.д.

4) Усиление системы мер по переориентации потоков инвестиций в наукоемкие высокотехнологичные отрасли, включающих: совершенствование механизмов поощрения (льготирования) предприятий, ведущих модернизацию и обновление продуктового ряда, включающих, в частности, налоговые льготы, стимулирующие капитализацию прибыли и реинвестирование доходов, привлечение инвестиционных кредитов, развитие компенсационных соглашений и т.п.; разработка и реализация научно-технической программы технического перевооружения промышленных предприятий, включающей разработку нормативных актов, регулирующих условия инвестирования в промышленность и т.д.

5) Информационная и кадровая поддержка инвестиционной деятельности, включающая: формирование инвестиционного имиджа Республики Татарстан посредством участия в инвестиционных выставках, семинарах, конференциях; публикаций в отечественных и зарубежных СМИ, в том числе электронных; выпуска информационных буклетов; формирование благоприятного инвестиционного климата в Республике Татарстан; введение в систему аудита хозяйствующих субъектов оценки уровня и структуры инвестиционных и инновационных составляющих; разработка и обеспечение финансирования из государственного бюджета мер, направленных на создание системы дополнительного образования по переподготовке и повышению квалификации специалистов, обладающих навыками маркетинга и менеджмента, а также реализация мер по обеспечению доступности для широких слоев населения образования по основам предпринимательской деятельности и последующего её информационного и консультационного сопровождения и т.д.

Среди них, по нашему мнению, наибольшее внимание необходимо уделить дальнейшее совершенствование республиканского инвестиционного законодательства в соответствии со сложившимися условиями; развитие,

совершенствование и оптимизация использования лизинговых схем в инвестиционном процессе; предоставление бюджетных кредитов Республики Татарстан для реализации приоритетных инвестиционных проектов на территории Республики Татарстан; формирование благоприятного инвестиционного климата в Республике Татарстан.

Ряд вышеперечисленных проблем возможно решить на уровне не только государства и Республики Татарстан, но и на уровне предприятий легкой промышленности региона, что будет сделано далее в данной монографии.

Таким образом, анализ инвестиционного климата, сложившегося на данном этапе в Российской Федерации, свидетельствует об успешности проводимых Правительством Российской Федерации социально-экономических реформ. Реализуемые правительством мероприятия позволят привлечь частные инвестиции в инфраструктуру, ЖКХ, промышленность и другие сферы, снизить бюджетные затраты на эксплуатацию и создание государственного и муниципального имущества, увеличить поступления от налогов и других выплат в бюджеты всех уровней, предоставит дополнительные гарантии инвесторам, повысит привлекательность отдельных регионов и отраслей Российской Федерации, характеризующиеся высоким уровнем оборачиваемости оборотных средств, высоким уровнем рентабельности, высоким уровнем конкурентоспособности.

2.2. Экономические проблемы предприятий легкой промышленности в современной России

Легкая промышленность России в настоящее время - это народнохозяйственный комплекс, объединяющий более 22 тыс. предприятий и организаций, в том числе 3 тыс. крупных и средних, с общей численностью занятых около 900 тыс. человек [54]. Практически все предприятия приватизированы и находятся в смешанной и частной форме собственности.

Несмотря на это, сегодня вклад легкой промышленности в промышленное производство России составляет немногим более 1%.

Кратковременный подъем наблюдался лишь в начале 2000 года. Однако уже в 2002 году отрасль вступила в полосу спада (см. приложение 19-20). В итоге к 2006 году загрузка мощностей предприятий легкой промышленности составила менее 50%. Отчасти загрузка обеспечивается благодаря заказу продукции со стороны силовых структур. В 2005 году она составила более 11% от объема выпуска. Доля убыточных компаний в отрасли в 2005 году составляла около 43%, против 36% в среднем по обрабатывающим отраслям индустрии. При этом рентабельность в отрасли остается крайне низкой (2 - 4 %%). Общий объем инвестиций в легкую промышленность остается незначительным из-за недостатка собственных средств предприятий. По оценкам экспертов амортизационные отчисления не превышают 2,5 млрд. руб., а совокупная прибыль предприятий в 2005 году составила 0,7 млрд. рублей. В результате объем собственных средств у предприятий недостаточен даже для поддержания процесса простого воспроизводства, а для проведения масштабного технического перевооружения отрасли необходимы вложения не менее 300 млрд. руб. в течение ближайших 5-6 лет [59].

Особенностью легкой промышленности является быстрая и высокоэффективная отдача вложенных средств. Оборот средств в отрасли сейчас, несмотря на фактическое отсутствие оптовой торговли, происходит 2-4 раза в год. Каждые дополнительные 100 млн. рублей оборотных средств обеспечивают прирост объема производства за год на сумму 350-700 млн. рублей в зависимости от скорости оборота [14, с. 106].

В легкой промышленности в наибольшей степени проявились общие экономические условия, определившие спад объемов производства продукции. Состояние основных производственных фондов отрасли в большинстве своем не позволяет производить высококачественную, сравнимую с зарубежными аналогами продукцию. По состоянию на конец 2006 года степень их износа составила 54,2%, коэффициент обновления и коэффициент выбытия составили в сопоставимых ценах соответственно -0,5 и 2,1. По статистике на начало 2007 года доля оборудования, эксплуатируемого до 5 лет, составила 1,4%, 6-10 лет -

21,2 %, 11-20 лет - 57,3%, более 20 лет - 20,1% [59].

К числу факторов, которые привели к спаду объемов производства в отрасли, на наш взгляд, следует отнести: распад системы планового распределения товаров отрасли, отсутствие рынка сбыта; недостаток оборотных средств у предприятий отрасли, обострение проблемы взаимных неплатежей; значительное опережение цен на энергоресурсы, сырье и транспортные перевозки по сравнению с ценами на конечную продукцию легкой промышленности; резкое снижение платежеспособного спроса на продукцию легкой промышленности в связи с ростом доли затрат на продовольствие в потребительской корзине среднестатистического жителя Российской Федерации; демилитаризация экономики и связанная с этим потеря большей части государственного заказа; сложная процедура получения кредитов, характеризующаяся высокими процентными ставками.

Однако после девальвации рубля в августе 1998 г. ситуация на российском рынке изменилась: цены на импортные товары резко возросли и наметилась тенденция роста объема продаж отечественных швейных изделий.

Хотя и в настоящее время в легкой промышленности наблюдаются не на много более высокие, чем в целом в промышленности, темпы роста производства, расширение ассортимента продукции (см. приложение 3.).

Нами выделены следующие проблемы, сдерживающих динамичное развитие промышленного комплекса Республики Татарстан и препятствующих развитию промышленности:

- 1) недостаточный объем средств, необходимых для инвестирования в оборотные и внеоборотные активы, а также низкий уровень внутреннего реального платежеспособного спроса;

- 2) высокий уровень износа основных фондов и их несоответствие современным техническим требованиям, несовершенство системы учета и оценки фондооснащенности предприятий;

- 3) технологическая отсталость предприятий, влекущая за собой низкие конкурентоспособность, качество, производительность;

- 4) недостаточно обоснованная и несбалансированная с целями развития промышленности тарифная политика естественных монополий;
- 5) неоптимальная структура крупных и малых предприятий, отсутствие конструктивных форм взаимодействия крупных и малых предприятий;
- 6) исторически сложившиеся предпочтения в пользу высокой импортизации внутреннего рынка, в особенности в секторе продукции легкой и пищевой промышленности;
- 7) практическое отсутствие межотраслевого перелива капитала, при том, что решение проблемы перетока инвестиций из высокодоходных сырьевых отраслей в отрасли перерабатывающей промышленности - неперемное условие обновления основного капитала, и, как следствие, повышения конкурентоспособности промышленной продукции;
- 8) несбалансированная государственная политика в области экспорта и импорта;
- 9) отсутствие единого подхода к промышленной политике;
- 10) масштабность теневого промышленного сектора;
- 11) высокая доля убыточных предприятий;
- 12) недостаточность квалифицированных управляющих и рабочих кадров;
- 13) отрицательное влияние нелегального рынка трудовых ресурсов.

В этих явлениях проявились, на наш взгляд, отраслевые особенности легкой промышленности: большая изменчивость спроса, зависящего от моды и платежеспособности населения; сезонность в продажах отдельных ассортиментных групп товаров и, следовательно, частые изменения в производственных программах; жесткая конкуренция как с поставщиками из других стран, так и с российскими производителями потребительских товаров, зачастую не относящимися к предприятиям легкой промышленности; сравнительно небольшая стоимость оборудования; быстрая оборачиваемость вложенных средств; отсутствие организационных препятствий для входа на рынок, в том числе отсутствие лицензирования, особых требований к квалификации работников; использование преимущественно труда женщин.

В 2006 году объем производства в легкой промышленности составил по сравнению с 2005 годом 102,5%. Такие данные приводятся в мониторинге социально-экономического развития страны за 2006 г., опубликованном на официальном сайте Минэкономразвития РФ, и они свидетельствуют о небольшом увеличении объемов производства [54].

Мы считаем, что одной из причин невысокого роста объемов производства в отрасли является высокая насыщенность российского рынка дешевыми товарами «серого» импорта и «теневого» отечественного производства. По оценке экспертов, лишь 23% российского рынка товаров легкой промышленности составляет продукция отечественных производителей, 13% - официальный импорт, остальное - доля "серого" импорта и "теневого" производства.

На наш взгляд, к особенностям швейного производства, которые позволяют предприятиям отрасли не только выжить в сложнейших экономических условиях, но и наращивать объемы выпуска, можно отнести следующие:

1. быстрый оборот капитала - производственный цикл составляет 30-45 дней, что в комплексе с эффективной организацией поставок сырья и сбыта продукции может сократить возврат инвестиционных средств до 3-4 месяцев;
2. сравнительно небольшая капиталоемкость швейного производства;
3. свобода выбора поставщиков тканей и материалов, продукция которых наиболее привлекательна по шкале «цена - качество»;
4. экологическая чистота производства;
5. относительно небольшие сроки обучения рабочих.

Вышеперечисленные особенности позволили швейной промышленности остаться рентабельной, в отличие от других областей легкой промышленности: текстильной и обувной.

Следует отметить, что потребительские цены на товары легкой промышленности выросли меньше, чем цены изготовителей.

В настоящее время отношение к легкой промышленности можно

охарактеризовать следующим образом: отрасль считается второстепенной, незначительно влияющей на рост ВВП. Данное утверждение подтверждается следующей статистикой: легкая промышленность Российской Федерации занимает всего лишь 1,4% всей промышленности, в Республике Татарстан - 0,7%, хотя по Приволжскому федеральному округу данный показатель самый высокий - 9,4% (см. приложение 4.).

В 2007 году в России ожидается бум на рынке одежды розницы. Новые отечественные производители одежды объявили о масштабной региональной экспансии [170, с. 32].

Развитие отрасли легкой промышленности как впрочем и других отраслей государства невозможно без инвестиционных вложений. Инвестиционная ситуация как в России в целом, так и в большинстве регионов оценивается весьма негативно. Инвестиционный кризис все сильнее проявляется в быстром сокращении абсолютного объема накопления, резком снижении объемов капитальных вложений, невыполнении программы строительства, прогрессирующем замедлении обновления основных фондов, а также значительном перемещении ресурсов из производственной сферы в сферу приобретения финансовых активов (см. приложение 5).

Таблица 2.2.1.

Структура легкой промышленности по формам собственности в 2005 г., %

Форма собственности	Число действующих организаций, %	Объем промышленной продукции, %	Численность промышленно-производственного персонала, %
государственная	2,1	4,5	7,8
муниципальная	4,8	1,0	2,7
частная	87,1	73,0	69,8
собственность общественных и религиозных организаций (объединений)	2,0	2,2	2,8
смешанная российская	3,0	0,1	11,6

совместная российская и иностранная	1,0	9,2	5,3
вся легкая промышленность	100	100	100

Источник: www.gov.ru

Наибольший интерес в рамках вопроса эффективности функционирования и конкурентоспособности на основании привлечения инвестиций в отрасль является форма собственности предприятия, т.к. предпочтение как российские, так и зарубежные инвестиционные компании отдают государственным предприятиям или организациям с иностранным (своей страны для зарубежных инвесторов) капиталом. Эффективность работы компаний с совместной формой собственности отражена в таблице 2.2.1.: на 1% промышленно-производственного персонала таких компаний приходится чуть менее 2% произведенной продукции, в организациях частной формы собственности на 1% промышленно-производственного персонала предприятий приходится всего лишь 0,95% произведенной продукции, в государственных организациях - 0,57% [54].

Это может происходить по следующим причинам: морально и физически изношенное оборудование не позволяет повысить производительность труда; использование совместными компаниями прогрессивных технологий производства (замена ручного труда машинным: использование современного программного обеспечения конструирования изделий легкой промышленности, машинного - робототехникой).

Основные факторы кризиса в российской легкой промышленности существуют до сих пор. По оценкам Минэкономразвития России, износ производственных фондов в легкой промышленности составляет в настоящее время 70%. В силу ограниченности технологических возможностей конкурентоспособность производства в легкой промышленности в конце 2006г. едва достигла показателя 2,6 при среднем уровне конкурентоспособности российского промышленного производства 3,9 (по пятибалльной шкале) [93,с.2].

Структуру российской швейной промышленности на современном этапе составляют преимущественно предприятия двух типов:

1. Предприятия с многолетним опытом работы, которые в дореформенное время были крупными специализированными предприятиями, имеющими обновленные производственные мощности и квалифицированную рабочую силу.

2. Предприятия малого бизнеса, организованные на арендованных площадях в 1990-1998 г.

Если на предприятиях первой группы обеспечивается конкурентоспособность по качественным показателям, но с **трудом** удается достичь конкурентоспособности по цене, то на предприятиях малого бизнеса в большей степени реализуется второй фактор, так как их накладные расходы значительно ниже, чем у крупных предприятий.

Таблица 2.2.2.

Основные показатели деятельности предприятия легкой промышленности

Показатель	Товарная продукция в оптовых ценах, млрд. руб.	Среднесписочная численность работающих, тыс. чел.	Степень износа машин и оборудования, %	Удельный вес прогрессивного оборудования, %	Степень загрузки оборудования, %
2000	178,4	420,0	18,0	70,0	85,0
2001	4385,0	290,0	38,0	60,0	65,0
2002	4648,0	257,0	45,0	58,0	62,0
2003	4789,9	234,7	52,0	55,0	60,0
2004	5073,0	224,1	55,0	54,0	58,0
2005	5174,0	228,2	54,8	54,5	57,0
2006	4785,9	216,1	54,2	54,3	55,0

Источник: Живетин В., Сычев В. Состояние и перспективы развития текстильной и легкой промышленности Российской Федерации (по материалам пленарного доклада на конференции "Текстильная химия - 2006") // www.textileclub.ru

Таким образом, в России сложилась конкурентная ситуация среди предприятий легкой промышленности, которая должна содействовать дальнейшему улучшению качества и снижению затрат на производство. Хотя это возможно лишь с условием обновления основных производственных фондов большинства российских предприятий легкой промышленности, в связи с неуклонным ростом среднего возраста используемого оборудования, в настоящее время он составляет более 20 лет со степенью износа около 50% (см. приложение 6, 7.).

С каждым годом как видно из приложения 6 и табл. 2.2.2. средний возраст промышленного оборудования предприятий легкой промышленности увеличивается, что естественно говорит о низкой степени его обновления.

Условия 2006 г. для легкой промышленности значительно отличались от предыдущих лет. В 2006 г. несколько сократилось количество убыточных предприятий. Тем не менее, доля убыточных предприятий в легкой промышленности остается большей, чем в целом по промышленности.

Наибольшая доля убыточных предприятий наблюдалась в 1999 г. в хлопчатобумажной промышленности (55%) и в швейной промышленности (54%). Однако за последние года легкая промышленность в целом не стала прибыльной.

Перелом в финансовых результатах работы отрасли произошел в 4-м квартале 1998 г. Увеличение количества рентабельных предприятий и суммы прибыли является предпосылкой для расширения производства. С 2000 г. достигнутые показатели снижаются, что характеризуется рядом факторов: износ оборудования, высокий уровень конкуренции, наличие теневых производителей и импортеров, нехватка денежных средств для развития и воспроизводства основных фондов и приобретения сырья, сложность получения кредитов. При использовании лишь собственных средств предприятиями отрасли объемы производства будут увеличиваться незначительно.

Таким образом, проблема привлечения инвестиционных ресурсов на

предприятия легкой промышленности остается по-прежнему актуальной.

В рамках исследования интерес представляет анализ состояния легкой промышленности Республике Татарстан в настоящее время.

Легкую промышленность Республики Татарстан представляют свыше 10 крупных и средних, а также десятки малых предприятий, расположенных практически во всех населенных пунктах Татарстана. Хотя на рынке Республики Татарстан имеет место продукция легкой промышленности, производимая на предприятиях близлежащих регионов и республик, таких как Башкортостан, Удмуртия, Кировская область, Ижевская область, Пермский край и др. Деятельность большинства предприятий легкой промышленности Республики Татарстан и Российской Федерации не способствует выходу из сложной кризисной ситуации, которая сложилась на предприятиях в период 1992-1998 г.г. и продолжает ухудшаться на некоторых предприятиях и по сей день.

В Республике Татарстан имеется ряд особенностей по сравнению со сложившейся ситуацией в легкой промышленности Российской Федерации.

Спад производства в отрасли Республики Татарстан был обусловлен прежде всего недостаточной покупательской способностью населения - основного потребителя продукции отрасли, хронической нехваткой оборотных средств, отсутствием сырья и низкой платежеспособностью предприятий, низкой конкурентоспособностью продукции.

Негативное влияние на объемы производства оказал неконтролируемый рост импорта товаров из Турции и др. стран. В результате спада производства значительно ухудшилось финансовое состояние предприятий отрасли. Если в 1992-1995 годах легкая промышленность Республики Татарстан работала прибыльно, то в настоящее время около 40% крупных и средних предприятий отрасли получают убытки от хозяйственной деятельности [64].

Несмотря на сокращение поставок продукции легкой промышленности из-за рубежа к 2006 г. и значительное удорожание импортируемых товаров после кризиса 1998 г. предприятиям Республики Татарстан не удалось

воспользоваться конкурентным ценовым преимуществом. Индекс физического объема производства по полному кругу предприятий отрасли составил 97,0% к уровню прошлого года, в том числе в кожевенной, меховой и обувной промышленности - 158,0%, в текстильной - 89,0%, в швейной промышленности - 81% [64]. Эти данные еще раз указывают на плачевное состояние именно швейной подотрасли легкой промышленности Республики Татарстан. Как следствие на большинстве предприятий легкой промышленности Республики Татарстан продолжается снижение численности работающих, падение объемов выпуска и выручки от реализации продукции.

Из большинства предприятий легкой промышленности Республики Татарстан лишь единицам удается сохранять положительный коэффициент прироста основных фондов. Большинство предприятий не имеет возможности даже для простого воспроизводства основных фондов. При этом неиспользуемые основные фонды увеличили и без того значительные издержки производства. Положение осложняется тем, что большая часть имеющихся основных фондов не пригодна для выпуска конкурентоспособной продукции в связи со значительным физическим и моральным износом. Даже после сокращения доли импорта в августе 1998 г. многие предприятия отрасли оказались не готовы занять образовавшуюся нишу и предложить покупателям продукцию хорошего качества по доступной цене.

Тревожным сигналом является также изменение качественного состава основных фондов на предприятиях легкой промышленности Республики Татарстан.

С 2001 г. по 2006 г. в структуре основных фондов большинства предприятий легкой промышленности Республики Татарстан неуклонно снижается доля фондов основного вида деятельности, а также доля активной части основных фондов - машин и оборудования.

Данная ситуация, на наш взгляд, связана с тем, что в условиях развития рыночных отношений централизованные ресурсы для технического перевооружения предприятий отрасли практически перестали выделяться, а

современные экономические условия не позволяют изыскать достаточное для данной цели количество внутренних ресурсов.

Таким образом, сегодня как никогда остро на предприятиях легкой промышленности Республики Татарстан и Российской Федерации в целом стоит проблема управления инвестициями, решение которой помогло бы предприятиям отрасли преодолеть кризисные явления и организовать выпуск конкурентоспособной продукции.

В большинстве районов Республики Татарстан прослеживается прирост инвестиционных вложений в основной капитал, наиболее прогрессивными среди которых являются Менделеевский, Тукаевский, Чистопольский, Агрызский, Аксубаевский, а Муслимовский - явный лидер (612,6%!) [61]. В реальном же выражении на первые места по приросту инвестиционных вложений выходят города Республики Татарстан: Казань, Нижнекамск, Альметьевск (см. приложение 8).

На наш взгляд, необходимо отметить, что основной задачей товаропроизводителей в легкой промышленности является решение вопросов технического перевооружения предприятий, повышение конкурентоспособности продукции и продвижение ее на отечественном рынке. Задача заключается в завоевании на первом этапе собственного татарстанского рынка с постепенным вытеснением ввозимого в республику ряда наименований товаров легкой промышленности продукцией республиканских товаропроизводителей.

Мы считаем, что позитивные сдвиги в региональной экономике произойдут лишь тогда, когда рост инвестиций приведет к адекватному росту валового регионального продукта (ВРП). Прирост валового регионального продукта в результате прироста инвестиций характеризует мультипликатор инвестиций. Эффект мультипликатора инвестиций образуется в результате взаимосвязанного воздействия прироста объемов производства в какой-либо отрасли, вызванного увеличением инвестиций в нее, на положение и развитие в других смежных отраслях региональной экономики. Причем эффект мультипликатора, то есть более значительный прирост валового регионального

продукта, чем прирост инвестиционных вложений, проявляется лишь тогда, когда темпы роста производительности труда, фондоотдачи и материалоотдачи в инвестируемых производствах и отраслях превышают темпы роста инвестиций.

Можно также предложить принять в законодательном порядке комплекс мер, направленных на создание благоприятных условий для предприятий легкой промышленности: предоставить предприятиям отрасли льготные кредиты на закупку сырья и оборудования; предоставить налоговые льготы на сумму инвестиций, вложенных в основное производство; предоставить сезонные отсрочки по уплате налога на добавленную стоимость; ввести квоты на ввоз товаров легкой промышленности из Республики Турция, Корея и др.

На основании вышеизложенного можно выделить проблемы, препятствующие развитию легкой промышленности, к которым можно отнести: высокий уровень износа основных фондов и их несоответствие современным техническим требованиям; несовершенство системы учета и оценки фондооснащенности предприятий; технологическая отсталость предприятий, влекущая за собой низкие конкурентоспособность, качество, производительность; высокая импортизация внутреннего рынка, в особенности в секторе продукции швейной отрасли; несбалансированная государственная политика в области экспорта и импорта; масштабность теневого промышленного сектора.

К основным направлениям повышения привлекательности предприятий легкой промышленности Республики Татарстана можно отнести:

- 1) формирование благоприятного инвестиционного климата в республике;
- 2) развитие инфраструктуры инвестиционной деятельности;
- 3) повышение эффективности использования мер государственной поддержки деятельности предприятий легкой промышленности, использования системы государственных заказов;
- 4) усиление системы мер по переориентации потоков инвестиций в

легкую промышленность из нефтяной, газодобывающей отраслей;

5) информационная, кадровая поддержка деятельности предприятий легкой промышленности.

2.3. Экономическая оценка состояния инвестиционной политики предприятий легкой промышленности

Анализ инвестиционного положения является основой для принятия решения о долгосрочных вложениях для любого инвестора, как отечественного, так и зарубежного. В связи с этим вопросы оценки инвестиционной привлекательности регионов приобретают важнейшее значение.

Таблица 2.3.1.

Динамика некоторых социально-экономических показателей (стоимостные показатели в сопоставимых ценах; в процентах к предыдущему году)

Год	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Показатели						
Основные фонды в экономике, % к предыдущему году	100,4	100,6	100,7	100,9	101,3	102,0
Ввод в действие основных фондов, % к предыдущему году	120,7	111,6	108,5	108,3	109,6	110,8
Промышленное производство, % к предыдущему году	111,9	104,9	103,7	107,0	107,8	108,4
Кредиты, предоставленные предприятиям, организациям и физическим лицам, % к предыдущему году	170,9	159,2	136,4	148,1	159,3	167,2
Инвестиции в основной капитал, % к предыдущему году	117,4	110,0	102,8	112,5	116,9	126,3

Источник: Российский статистический ежегодник, 2006, с. 51.

(www.gov.ru).

Инвестиционная ситуация как в России в целом, так и в большинстве регионов оценивается весьма негативно. Инвестиционный кризис все сильнее проявляется в быстром сокращении абсолютного объема накопления, резком снижении объемов капитальных вложений, невыполнении программы строительства, прогрессирующем замедлении обновления основных фондов, а также значительном перемещении ресурсов из производственной сферы в сферу приобретения финансовых активов (см. приложение 5.).

Несмотря на видимый ежегодный прирост размера инвестиционных вложений, индексы физического объема инвестиций в основной капитал в 2005 г. по отношению к 2004 г. составил всего 119,3%, а в отрасли, производящие товары всего 108,4%. Хотя в 2005 г. по отношению к 2004 г. наблюдается увеличение объема инвестиционных вложений в основной капитал на 10,6%, и кредиты на 7,9% (см. табл. 2.3.1. и приложение 9.). Но если же проследить реальный прирост с учетом уровня инфляции, то данный показатель будет характеризоваться сокращением размера инвестиций.

Таблица 2.3.2.

Инвестиции в основной капитал в отрасли экономики (в фактически действующих ценах, млн. руб.).

Год	1998 г.	1999 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Инвестиции в основной капитал						
всего, в % к предыдущему году	407086 н/д	670439 164,7	1762407 117,1	1774864 100,7	1779638 100,2	1784592 100,2
в том числе в отрасли: промышленность, в % к предыдущему году	135519 н/д	250356 184,7	655262 112,6	752079 114,8	863961 114,9	916253 106,0
в том числе: легкая, в % к предыдущему году	998 н/д	2142 214,6	3215 117,6	2912 90,6	3164 108,7	3295 104,1

Источник: Российский статистический ежегодник, 2006, с. 612.
(www.gov.ru).

Еще более плачевно выглядит объем инвестиций в основной капитал предприятий легкой промышленности (см. табл. 2.3.2).

На основании данных табл. 2.3.2. объем инвестиций в легкую промышленность менее 0,4% от объема инвестиций в промышленность и 0,16% от общего объема инвестиций в основной капитал. В меньшем объеме по сравнению с легкой промышленностью инвестиций получили лесное хозяйство - 543 млн. руб. (0,03%) и обслуживание - 1580 млн. руб. (0,09%).

На основе проведенного нами анализа можно сделать вывод о том, что государственная поддержка инвестиционного процесса все больше смещается на региональный и местный уровень. Активизацию инвестиционной деятельности регионов по сравнению с федеральной властью следует связывать с тенденцией усиления роли органов власти ряда регионов и городов в качестве собственника крупных предприятий.

Таблица 2.3.3.

**Структура инвестиций в основной капитал по источникам
финансирования (в % к итогу)**

Год	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Источники									
Собственные средства	49,0	52,3	60,8	53,2	52,4	47,5	49,4	45,0	45,6
из них:	20,9	15,0	13,2	13,2	15,9	23,4	24,0	19,1	18,0
- прибыль									
- амортизация	22,6	27,6	26,5	н/д	н/д	18,1	18,5	21,9	23,8
Привлеченные средства	51,0	47,7	39,2	46,8	47,6	52,5	50,6	55,0	54,4
из них бюджетные средства	21,8	20,1	20,7	19,1	17,0	22,0	20,4	19,9	18,7
в том числе: федерального бюджета	юд	9,9	10,2	6,5	6,4	6,0	5,8	6,1	6,3
бюджета субъектов РФ	10,3	10,2	10,5	11,6	9,6	14,3	12,5	12,2	11,4
Всего:	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Источник: Российский статистический ежегодник, 2006, с. 612.

(www.gov.ru).

О наметившейся тенденции децентрализации инвестиционного процесса свидетельствует распределение капитальных вложений в Республике Татарстан по источникам финансирования (табл. 2.3.3. и 2.3.4.).

В связи с бюджетными трудностями как на федеральном, так и на местном уровне не следует ожидать серьезного увеличения объемов государственных инвестиций как в форме налоговых кредитов, так и в форме прямых инвестиций в различные проекты.

Таблица 2.3.4.

Распределение капитальных вложений по Республике Татарстан по источникам финансирования, %

Источники финансирования	Год	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.	2004г.	2005г.
Местный бюджет		16,1	7,3	4,8	4,9	5,0	5,2
Федеральный бюджет		27,4	24,0	13,0	12,6	11,8	11,5
Собственные средства		10,7	25,8	47,3	48,1	50,2	52,4
Централизованные инвестиционные		18,4	7,7	6,6	6,4	6,1	5,8
Прочие источники		27,4	35,2	28,3	28,0	26,9	25,1

Источник: Информационный портал Правительство Республики Татарстан Электронное правительство.

На основании проведенного нами анализа можно сделать вывод о том, что предприятия легкой промышленности Республики Татарстан и Российской Федерации, являющиеся конкурентами, находятся в настоящий момент примерно в равных кризисных условиях, изучение управленческой и маркетинговой деятельности предприятий легкой промышленности может прояснить ситуацию на рынке легкой промышленности, а также определить направления изменений в области инвестиционной деятельности.

Данные по основным предприятиям легкой промышленности Российской Федерации представлены в табл. 2.3.5. Помимо данных, приведенных в табл. 2.3.5., выпуск плащей сократился на 41,3 % (их выпущено 299 тыс. шт. за 2006

год), пиджаков - на 21,7% (выпуск 1639 тыс. шт.), костюмов рабочих и специальных - на 7 % (выпуск 11 млн. шт.), постельного белья - на 6,3 % (выпуск 18,6 млн. шт.).

Таблица 2.3.5.

Производство продукции в натуральном выражении по предприятиям легкой промышленности за I полугодие 2006 года

№ п/п	Наименование предприятий	Пальто, полупальто			Плащи		
		Фактически за I кв. 2006г. (тыс. шт.)	Соответ. период с начала прошлого года (тыс. шт.)	Темп роста в % к соответ. периоду прошлого года	Фактически за I кв. 2006г. (тыс. шт.)	Соответ. период с начала прошлого года (тыс. шт.)	Темп роста к I кв. 2005 г. (%)
	Швейная промышленность, в целом, по России	749,1	975,4	76,8	102,5	135,0	75,9
	Легкая промышленность	664,4	835,6	79,5	94,8	122,6	77,3
Кировская область							
1.	ООО «Котельничское швейное ателье»	0,6	0,5	120,0	0	0	0
Республика Татарстан							
2.	ОАО «Кукморская швейная фабрика»	4,2	4,8	87,5	0,1	7,9	1,3
3.	ОАО «Киёмнэр-Данлы»	2,8	0,7	400,0	11,9	0,2	5950
4.	ОАО Фирма «Ильдан»	2,0	2,7	74,1	0	0	0
Республика Удмуртия							
5.	ЗАО Ижевская швейная фабрика «Зангари»	1,4	4,5	31,1	0	0	0
Пермская область							
6.	ОАО «Пермодежда»	10,9	5,3	205,7	0	0	0
Республика Башкортостан							
7.	ЗАО Башкирская промышленно-торговая фирма «Мир»	0,4	0,6	66,7	0	0	0

8.	ГУЛ «Республиканский центр моды»	0,3	0,9	33,3	0	0	0
----	--	-----	-----	------	---	---	---

Источник: Приложение к письму ОООР «Рослегпром» от 04. 02. 2007 г. № ЛМ 2/39 Итоги работы легкой промышленности (швейное производство) за 2006 год, с. 14.

Следует отметить, что сокращение выпуска пальто, костюмов, сорочек и курток произошло только в ассортименте изделий для взрослых. Выпуск детских изделий этих групп одежды увеличился.

Кризисное состояние экономики России, снижение уровня инвестиций в основной капитал привело к тяжелым и разрушительным процессам в промышленном комплексе многих отраслей России. В 2006 году прослеживается некоторое увеличение размера инвестиционных вложений в отрасли промышленности, несмотря на это легкая промышленность выглядит по сравнению с другими промышленными отраслями плачевно: прирост инвестиций 0,03%, прирост стоимости основных фондов чуть более 1% (см. табл. 2.3.6.).

Легкую промышленность Республики Татарстан представляют свыше 10 крупных и средних, а также десятки малых предприятий, расположенных практически во всех населенных пунктах Татарстана. Хотя на рынке Республики Татарстан имеет место продукция легкой промышленности, производимая на предприятиях пограничных республик, таких как Башкортостан, Удмуртия, Кировская область, Ижевская область, Пермский край и др. Деятельность большинства предприятий легкой промышленности Республики Татарстан и Российской Федерации не способствует выходу из сложной кризисной ситуации, которая сложилась на предприятиях в период 1992-1998 г.г. и продолжает ухудшаться на некоторых предприятиях и по сей день.

Проведенный анализ позволил сделать вывод о том, что спад производства в отрасли был обусловлен прежде всего недостаточной покупательской способностью населения - основного потребителя продукции

отрасли, хронической нехваткой оборотных средств, отсутствием сырья и низкой платежеспособностью предприятий, низкой конкурентоспособностью продукции.

Негативное влияние на объемы производства оказал неконтролируемый рост импорта товаров из Турции и др. стран. В результате спада производства значительно ухудшилось финансовое состояние предприятий отрасли. Если в 1992-1995 годах легкая промышленность Республики Татарстан работала прибыльно, то в настоящее время около 40% крупных и средних предприятий отрасли получают убытки от хозяйственной деятельности.

Таблица 2.3.6.

Динамика инвестиций и основных фондов отраслей материального производства Республики Татарстан (млрд. руб.)

	Годы	2001г.	2002г.	2003г.	2004г.	2005г.
	Показатели					
1	Стоимость основных фондов отраслей материального производства, млрд. руб.	502,3	2282,8	5582,9	4305,0	4429,6
	Из них: -					
	промышленность в т.ч.	216,3	1032,6	1726,4	1430,8	1642,7
	- легкая	12,0	19,0	39,5	29,3	31,4
	- сельское хозяйство	159,8	458,7	868,2	494,3	538,5
	- строительство	32,6	175,3	1008,5	885,9	973,8
2	Инвестиции производственного назначения, млрд. руб.	6,1	18,9	30,7	22,4	24,6
	Из них: -					
	промышленность, в т.ч.	2,7	9,3	9,8		8,4
	- легкая	0,15	0,17	0,21	0,14	0,17
	- сельское хозяйство	1,0	2,1	2,2	1,3	1,9
	- строительство	0,6	2,0	9,9	8,8	9,2
3	Инвестиции в % к основным фондам, всего	1,21	0,83	0,55	0,52	0,55
	Из них:					

- промышленность, в т. ч.	1,26	0,90	0,57	0,54	0,51
- легкая	1,29	0,88	0,53	0,50	0,54
- сельское хозяйство	0,63	0,45	0,25	0,27	0,35
- строительство	1,79	1,13	0,98	0,99	0,94

Источник: Итоги социально-экономического положения Республики Татарстан август 2006.

Несмотря на сокращение поставок продукции легкой промышленности из-за рубежа к 2005 г. и значительное удорожание импортируемых товаров после кризиса 1998 г. предприятиям Республики Татарстан не удалось воспользоваться конкурентным ценовым преимуществом. Индекс физического объема производства по полному кругу предприятий отрасли составил 97,0% к уровню прошлого года, в том числе в кожевенной, меховой и обувной промышленности - 158,0 %, в текстильной - 89,0 %, в швейной промышленности - 81 % [130, с. 86].

Удельный вес отрасли в общем объеме производства промышленности Республики Татарстан составил 0,7 %. На большинстве предприятий легкой промышленности Республики Татарстан продолжается снижение численности работающих, падение объемов выпуска и выручки от реализации продукции (см. приложение 10.).

Негативная тенденция функционирования отрасли вызвана во многом тем, что сокращение инвестиций в производственную сферу экономики Республики Татарстан привело к прекращению не только расширенного, но и простого воспроизводства на большинстве предприятий легкой промышленности (см. приложение 11 и 12).

Обновление и выбытие основных фондов на предприятиях легкой промышленности Республики Татарстан и ближайших регионов происходит с разной степенью интенсивности: самый лучший показатель обновления имеет ОАО «Кукморская швейная фабрика», вместе с тем и коэффициент выбытия основных фондов на данном предприятии самый высокий. Из чего можно просчитать коэффициент прироста основных фондов на предприятиях легкой промышленности Республики Татарстан (см. приложение 12).

В рамках исследования интерес также представляет соотношение фондов основного вида деятельности (с учетом зданий (см. приложение 13.), сооружений; машин и оборудования (см. приложение 14.)) и общей стоимости основных фондов каждого предприятия.

На основании проведенных исследований можно прийти к выводу о том, что из проанализированных предприятий легкой промышленности Республики Татарстан лишь единицам удавалось сохранять положительный коэффициент прироста основных фондов, большинство предприятий не имеет возможности даже для простого воспроизводства основных фондов. При этом неиспользуемые основные фонды увеличили и без того значительные издержки производства. Положение осложняется тем, что большая часть имеющихся основных фондов не пригодна для выпуска конкурентоспособной продукции в связи со значительным физическим и моральным износом. Даже после сокращения доли импорта в августе 1998 г. многие предприятия отрасли оказались не готовы занять образовавшуюся нишу и предложить покупателям продукцию хорошего качества по доступной цене.

Тревожным сигналом является также изменение качественного состава основных фондов на предприятиях легкой промышленности Республики Татарстан (приложение 13. и 14.).

За 4 года (с 2001 г. по 2005 г.) в структуре основных фондов большинства предприятий легкой промышленности Республики Татарстан неуклонно снижается доля фондов основного вида деятельности, а также доля активной части основных фондов - машин и оборудования. Особенно наглядно эта тенденция проявляется в ООО «Камско-Полянская швейная фабрика» г. Камские Поляны.

На наш взгляд, данная ситуация связана с тем, что в условиях перехода к рыночным отношениям централизованные ресурсы для технического перевооружения предприятий отрасли практически перестали выделяться, а современные экономические условия не позволяют изыскать достаточное для данной цели количество внутренних ресурсов.

Таким образом, сегодня как никогда остро на предприятиях легкой промышленности Республики Татарстан стоит проблема управления инвестициями, решение которой помогло бы предприятиям отрасли преодолеть кризисные явления и организовать выпуск конкурентоспособной продукции.

Несмотря на то, что инвестиции в основной капитал по Республике Татарстан ежегодно увеличивается, этого не достаточно даже для эффективного воспроизводства основных фондов промышленных предприятий республики (см. рис. 2.3.1.).

Рисунок 2.3.1. демонстрирует ежегодный прирост уровня инвестиций в основной капитал предприятий региона.

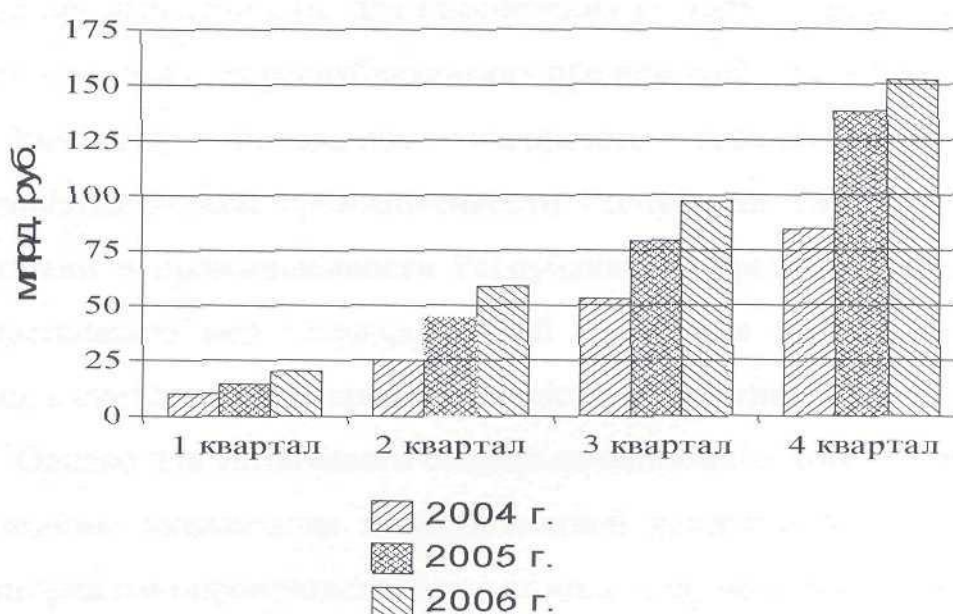


Рис. 2.3.1. Объем инвестиций в основной капитал по Республике Татарстан в 2004 - 2006 гг., млрд. руб. [61].

Министерство экономики и промышленности Республики Татарстан в ежегодном издании «Итоги социально - экономического развития Республики Татарстан в 2005 году и задачи на 2006 год» [64] отмечает, что основной задачей товаропроизводителей в легкой промышленности является решение вопросов технического перевооружения предприятий, повышение конкурентоспособности продукции и продвижение ее на отечественном рынке. Задача заключается в завоевании на первом этапе собственного татарстанского рынка с постепенным вытеснением ввозимых в республику ряда наименований

товаров легкой промышленности продукцией республиканских товаропроизводителей.

В 2007 году предстоит разработать пилотный проект по ускоренному развитию одного из предприятий легкой промышленности.

Необходимо, на наш взгляд, также разместить заказы на изготовление спецодежды, специальной обуви, постельного белья и других товаров народного потребления, производимых республиканскими предприятиями легкой промышленности, для обеспечения не только организаций бюджетной сферы, но и для всех республиканских предприятий по системе тендеров [103].

Учитывая социальную значимость восстановления и развития предприятий легкой промышленности Республики Татарстан, Министерство экономики и промышленности Республики Татарстан продолжает работу по осуществлению мер государственной поддержки отрасли, но они, на наш взгляд, в отрасли легкой промышленности совершенно недостаточны.

Однако для устойчивого социально-экономического развития республики необходимы активизация инвестиционной деятельности не только крупных территориально-производственных комплексов, но и локальных, мобилизация инвестиций в реальный сектор экономики во всех регионах республики и их эффективное использование. Позитивные сдвиги в региональной экономике произойдут лишь тогда, когда рост инвестиций приведет к адекватному росту валового регионального продукта (ВРГТ). Прирост валового регионального продукта в результате прироста инвестиций характеризует мультипликатор инвестиций. Эффект мультипликатора инвестиций образуется в результате взаимосвязанного воздействия прироста объемов производства в какой-либо отрасли, вызванного увеличением инвестиций в нее, на положение и развитие в других смежных отраслях региональной экономики. Причем эффект мультипликатора, то есть более значительный прирост валового регионального продукта, чем прирост инвестиционных вложений, проявляется лишь тогда, когда темпы роста производительности труда, фондоотдачи и материалоотдачи в инвестируемых производствах и отраслях превышают темпы роста

инвестиций.

Проведенная комплексная оценка состояния инвестиционной политики предприятий легкой промышленности показала наличие следующих проблем: быстрое сокращение абсолютного объема накопления, резкое снижение объемов капитальных вложений, прогрессирующее замедление обновления основных фондов, а также значительном перемещении ресурсов из производственной сферы в сферу приобретения финансовых активов.

На основе изученных нами материалов можно сформулировать вывод о необходимости принятия в законодательном порядке следующего комплекса мер, направленных на создание благоприятных условий для предприятий легкой промышленности:

- предоставить предприятиям отрасли льготные кредиты на закупку сырья и оборудования;
- предоставить налоговые льготы на сумму инвестиций, вложенных в основное производство;
- ввести квоты на ввоз товаров легкой промышленности и т.д.

3. Государственное регулирование формирования эффективного инвестиционного спроса в регионе

3.1. Методы оценки эффективности инвестиционного проекта предприятий легкой промышленности

Инвестиционные проекты следует изучать во взаимосвязи с социально-экономическими, технологическими, информационными и экологическими проблемами во внутренней и внешней средах предприятия. Цели и эффективность проектов во многом зависят от системы, которая стоит выше предприятия. Сами проекты также будут определенным образом воздействовать на эту систему. Нами предложена система оценки инвестиционных проектов с учетом влияния внешней и внутренней среды предприятия, которая приведена на рис. 3.1.1.

Внешняя среда предприятия состоит, как правило, из корпоративной и инвестиционной среды, включая среду прямого и косвенного воздействия. В науке об управлении значение внешней среды и необходимости ее учета в деятельности организации появилось вместе с понятием «система» и «системный подход». Это стало одним из важных вкладов системного подхода в науку об управлении, т. к. подчеркивалась необходимость для руководителя изучать свое предприятие как целостность, которая состоит из взаимосвязанных частей, взаимодействующих в свою очередь с внешней средой.

Выбор инвестиционного проекта, на наш взгляд, необходимо проводить на основании разделения на две группы всей совокупности факторов, оцениваемых в следующей последовательности:

1. оценка факторы внешней среды, к которым относятся:
 - известность торговой марки;
 - имидж предприятия в глазах общественности;
 - маркетинговая деятельность, в том числе: дистрибьюторская система;
 - конкуренты;
 - источники сырья и комплектующих;

- привлекательность проекта для институциональных инвесторов;
- социальная значимость проекта;

2. оценка факторов внутренней среды, к которым относятся:

уровень квалификации административно-управленческого и производственного персонала предприятия;

- эффективность организационной структуры;
- технологический уровень и технологический потенциал производства;
- стратегия финансирования;
- стратегия обеспечения гарантиями;
- движение денежных средств;
- финансовая эффективность проекта;
- риск потерь денежных средств.

Во внутренней среде предприятия проекты можно изучать как социально-экономический механизм, который является посредником между ресурсами и потребителями продукции. Как часть этой среды проекты способствуют борьбе на конкурентном рынке за ресурсы и потребителей продукции. Для выживания в конкурентной борьбе в рыночных условиях предприятию необходимо обладать определенными навыками, которые дадут возможность обойти конкурентов. Такими навыками могут быть: концентрация внимания на разработке и реализации инноваций, сокращение издержек производства, установление конкурентоспособных цен на выпускаемую продукцию, сокращение времени реализации, контроль за каналами сбыта, возможность быстрого и своевременного привлечения инвестиций.

Влияние на оценку инвестиционного проекта предприятия легкой промышленности внешней и внутренней сред имеет два результата: во-первых, инвестиционный проект предприятия должен быть адаптирован к изменениям в этих средах, когда и где это потребуется, и, во-вторых, сам инвестиционный проект предприятия может повлиять на подобные изменения.

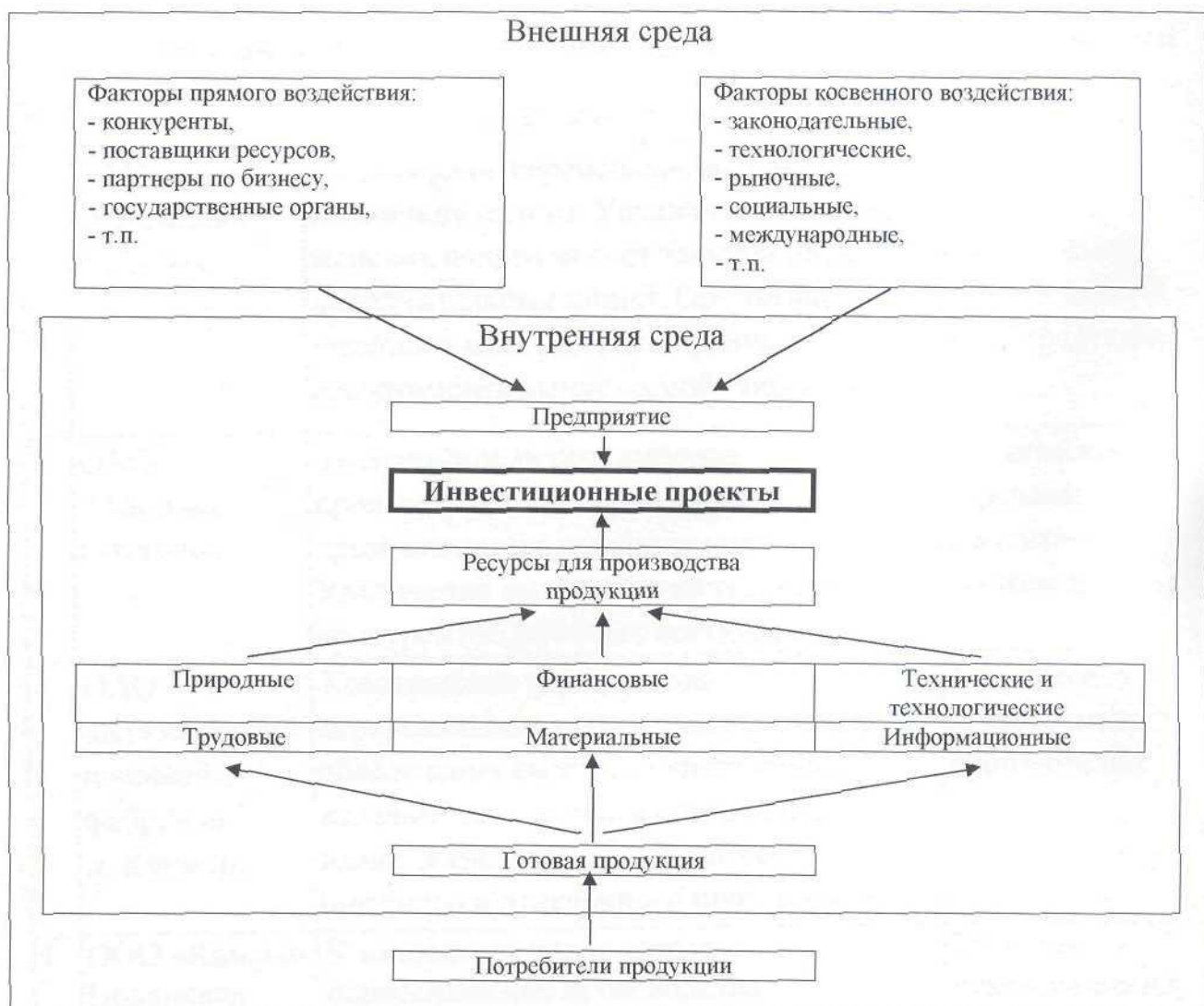


Рис. 3.1.1. Система оценки инвестиционных проектов предприятий легкой промышленности с учетом влияния внешней и внутренней среды

В связи с этим, проекты должны быть такими, чтобы успешно справляться с будущими изменениями во внешней и внутренней среде.

Четырьмя предприятиями легкой промышленности Республики Татарстан разработаны и нами изучены инвестиционные проекты, различных по объектам вложения средств, суммам требуемых финансовых вложений, срокам окупаемости и степени риска реализации проектов. Краткое описание и некоторые финансовые показатели оцениваемых проектов представлены в таблицах 3.1.1. и 3.1.2.

Инвестиционные проекты предприятий легкой промышленности

№	Наименование	Краткое описание проекта	Суть проекта
1	ОАО «Швейник» г. Казань.	Техническое переоснащение комплекса по пошиву пальто. Увеличение выпуска женских пальто за счет закупки двух дополнительных линий. Организация швейного цеха для расширения ассортимента выпускаемой продукции.	Расширение существующего производства. Выпуск нового вида продукции.
2	ОАО «Адонис» г. Казань.	Техническое переоснащение производства. Модернизация промышленных швейных машин. Увеличение выпуска качественных конкурентоспособных костюмов.	Техническое переоснащение и модернизация производства.
3	ОАО «Кукморская швейная фабрика» п. Кукмор.	Комплексное техническое переоснащение производства с целью обеспечения выпуска качественных изделий, включающее совершенствование технологии раскройного,	Техническое переоснащение производства.
4	ООО «Камско-Поля некая швейная фабрика» г.Камские	Комплексное техническое переоснащение производства. Внедрение методов рационального раскроя и изготовления раскладок лекал с применением компьютерной техники и технологии САПР.	Техническое переоснащение производства.

Всесторонне изучив информацию о предприятиях и их инвестиционных проектах, были получены письменные свидетельства экспертов о принимаемых решениях касающихся основных аспектов, характеризующих предприятия, их продукцию, уровень маркетинга, технологию производства, финансовую проработанность проектов, социальное значение проектов, их коммерческую эффективность и риск потери вложенных средств в результате влияния различных факторов.

Таблица 3.1.2.

**Основные экономические показатели инвестиционных проектов
предприятий легкой промышленности Республики Татарстан**

№	Наименование предприятия и суть инвестиционного проекта	Срок окупаемости проекта	Стоимость проекта, тыс.	Заемные средства, тыс. руб.	Чистый дисконтированный доход, Тыс.Руб.	Индекс доходности проекта	Внутренняя норма доходности
1.	ОАО «Кукморская швейная фабрика» Техническое переоснащение производства.	3 года	7000	1200	50,4	1,02	31%
2.	ОАО «Швейник» Расширение ассортимента выпускаемой продукции. Производство швейных изделий мужского ассортимента.	5 лет	2000	1500	51	1,015	10,5%
3.	ООО «Камско-Полянская швейная фабрика» Техническое переоснащение производства.	2 года	300	200	14	1,01	12%
4.	ОАО «Адонис» Техническое переоснащение и модернизация производства.	4 года	450	300	28	1,01	25%

Инвестиционный проект ОАО «Кукморская швейная фабрика» представляется достаточно эффективным. Это проект комплексного технического переоснащения производства с общей стоимостью оборудования 7.000 тыс. рублей. По рекомендации представителей экспертов швейной промышленности и Вятка-Банка (Вятка-Банк вошел в число наиболее заметных

по количеству клиентов и объему уступленных денежных требований (161, с. 14]), закупка и установка оборудования должна производиться поэтапно, по следующему графику: первый шаг - 1.000 тыс. руб., второй шаг - 1.500 тыс. руб., третий шаг - 1.500 тыс. руб., четвертый шаг - 1.500 тыс. руб., пятый шаг - 1.500 тыс. руб. Первый этап расчета для покупки оборудования планируется финансировать за счет заемных средств, далее еще 200 тыс. руб. - заемные, а остальные 1.300 тыс. руб. - производиться из прибыли либо использовать только лизинговые схемы. Подобный график покупки основных фондов дает предприятию возможность минимизировать выплаты процентов по кредитам и достичь довольно высокого показателя чистого дисконтированного дохода.

По критериям, предложенным А.Б. Идрисовым [58], анализируя инвестиционный проект технического перевооружения ОАО «Кукморская швейная фабрика», следует отметить, что предприятие имеет очень высокий имидж. Продукция предприятия пользуется спросом в Республике Татарстан и за его пределами, синтепоновым курткам присвоен знак «Сто лучших товаров России». Швейная фабрика имеет хорошо организованную структуру, квалифицированные рабочие кадры, команду грамотных менеджеров.

Торговая система ОАО «Кукморская швейная фабрика» состоит из фирменных магазинов в п. Кукмор, г. Казань, г. Наб. Челны и представительств в городах и поселках Кировской, Пермской областей, в Республиках Марий Эл, Чувашия, Удмуртия, несмотря на сезонность товаров, в настоящий момент наблюдается высокий уровень спроса как летом, так и в зимний период.

В настоящее время в Республике Татарстане существует ограниченное число конкурентов ОАО «Кукморская швейная фабрика», а по наиболее значимым видам ассортимента в Республике Татарстан конкуренты отсутствуют. Предлагаемая программа маркетинга инвестиционного проекта ОАО «Кукморская швейная фабрика» довольно реалистична, качество и достоверность результатов исследования рынка представляются высокими.

Что касается источников сырья и комплектующих для производства швейных изделий, то они вполне доступны (в основном, предприятия-оптовики

г. Казань и г. Москва), существуют альтернативные источники снабжения по всем видам сырья (ткань верха, подкладочная ткань, клеевая ткань, фурнитура, нитки и т.д.). Синтепон как утеплитель для демисезонной и зимней верхней одежды, а также как наполнитель подушек, матрацев и одеял, ОАО «Кукморская швейная фабрика» производит самостоятельно, в связи с чем недостачи данного вида сырья предприятие не ощущает.

Долгосрочные партнерские отношения позволяет поддерживать и реализовывать большое количество швейных изделий в регионах России и Республике Татарстан достаточно высокий технологический уровень производства ОАО «Кукморская швейная фабрика». Технологический потенциал ОАО «Кукморская швейная фабрика» в настоящий момент используется рационально, коэффициент использования оборудования составляет около 77-80%.

Кроме того, по итогам анализа финансовых отчетов (баланса предприятия) за 2006 г. ОАО «Кукморская швейная фабрика» можно говорить о высоких показателях финансовой устойчивости: коэффициент обеспеченности оборотными средствами составил 1,5, а коэффициент маневренности - 0,33.

Оценивая стратегию финансирования. ОАО «Кукморская швейная фабрика», необходимо заметить, что она довольно эффективна. Объем средств, необходимых для финансирования проекта, не является чрезмерно большим, в то время как планируемые вложения собственных средств ОАО «Кукморская швейная фабрика» весьма существенны. Возможность привлечения вкладов населения для финансирования проекта относительно высока, проект представляет интерес для частных вкладчиков (см. приложение 2, 8.). Проект является довольно привлекательным и для российских институциональных инвесторов (банки, инвестиционные компании), и стратегия обеспечения гарантий проекта, является эффективной вследствие наличия ликвидного залога на сумму инвестиций. Отрицательной чертой анализируемого инвестиционного проекта является также крупный шаг расчета (за шаг расчета

принят 1 год). Для углубленного анализа проекта потенциальными вкладчиками необходимо выполнить более подробный расчет движения денежных средств (по месяцам и кварталам) для всего периода реализации инвестиционного проекта.

Хотя данный инвестиционный проект имеет большое социальное значение, так как он в состоянии обеспечить увеличение количества рабочих мест, оказать благоприятное влияние на развитие отрасли в целом, помочь увеличить экспортный потенциал Республики Татарстан, оказать положительное воздействие на развитие текстильной отрасли.

Показатели финансовой эффективности изучаемого инвестиционного проекта выше альтернативных. На основании анализа показателей чистого дисконтированного дохода и внутренней нормы доходности (табл. 3.1.2.) можно сделать вывод о том, что проект достаточно приемлем. Вследствие влияния различных факторов при анализе рисков потери вложенных средств, следует отметить, что самым значимым, является социальный риск, высокий для региона в целом.

По проведенной нами оценке инвестиционный проект ОАО «Швейник» по техническому переоснащению швейного производства и организации пошива мужского ассортимента продукции легкой промышленности предусматривает наибольшую сумму привлеченных денежных средств - 70.000 долларов за три года.

Хотя сложившийся уровень развития предприятия свидетельствует о том, что оно не способно успешно реализовать этот проект. В последние годы наметилась тенденция определенного снижения экономических и социальных показателей ОАО «Швейник»: объема выпуска, реализации, численности работающих. Имеющаяся торговая сеть ОАО «Швейник» недостаточно эффективна, население Республики Татарстан плохо знает продукцию исследуемого предприятия.

Маркетинговая программа инвестиционного проекта ОАО «Швейник» недостаточно реалистична, достоверность результатов проведенного

разработчиками проекта вызывает большие сомнения; в результате осуществления проекта планируется производить около 5 млн. шт. мужской одежды, в том числе пальто в год, но не представлена система распределения данного объема продукции, методы стимулирования сбыта и направления рекламной компании, проводимые ПР-акции.

Также ОАО «Швейник» за последние 2 года оказалось практически вытеснено с рынка верхней одежды (пальто) крупнейшими предприятиями - конкурентами, производящими товары - заменители: куртки, утепленные плащи и пальто из синтепонового наполнителя или на перьевой основе.

Это, в первую очередь, трактуется изменениями моды: пальто в их классическом варианте приобретают лишь люди старшего возраста или потребители с невысокой покупательской способностью. Также классическое пальто предпочитают приобретать современные бизнесмены, которые отдают предпочтение одежде более известных мировых марок, и пальто ОАО «Швейник» их не устраивает ни по дизайну, ни по качеству ткани верха.

Коэффициент выбытия основных фондов предприятия на протяжении последних лет превышает коэффициент обновления, что свидетельствует о снижении производственного уровня предприятия. Эффективность использования технологического потенциала ОАО «Швейник» крайне низка, предприятие в 2004-2005г. было загружено на 30-35 %% мощности, часть помещений сдавалось в аренду, часть простаивало.

Что касается стратегии обеспечения финансирования проекта, то следует отметить: объем требуемого финансирования относительно высок; собственный вклад предприятия в финансирование проекта очень незначителен; возможность привлечения частных вкладчиков в финансирование низка; вероятность привлечения иностранных инвесторов к финансированию проекта очень мала вследствие его высокой рискованности; стратегия обеспечения гарантий инвесторам представляется неэффективной вследствие низкой ликвидности и большой степени износа основных фондов, предлагаемых в качестве гарантии возврата инвестиций.

Финансовое положение предприятие в настоящее время нестабильно, о чем говорят следующие показатели финансовой устойчивости, рассчитанные на основе данных бухгалтерской отчетности за 2006 г. планово-экономическим отделом ОАО «Швейник».

Так используемый для определения обеспеченности предприятия оборотными средствами коэффициент обеспеченности (разница строк баланса «капитал и резервы» и «внеоборотные активы» деленные на «краткосрочные обязательства») по ОАО «Швейник» составил 0,2. Норматив данного коэффициента находится в пределах от 0,2 до 0,3. [91, с. 21].

Примечательно, что при значении менее 0,2 деятельность предприятия в большей степени зависит от заемных источников финансирования и предприятие теряет финансовую устойчивость.

Что касается коэффициента маневренности (разница строк баланса «капитал и резервы» и «внеоборотные активы» деленная на «капитал и резервы»), данный показатель на конец 2006 г. составил у ОАО «Швейник» 0,07, при нормативе от 0,15 до 0,2 [91, с. 21]. Это говорит о том, что предприятию требуется пополнить оборотные средства за счет ликвидных активов и повысить свою финансовую устойчивость.

Таким образом, показатели финансового положения ОАО «Швейник» вызывают сомнения достоверность расчета срока окупаемости инвестиций, сравнительно небольшой для столь масштабного проекта. Риск потере вложенных средств оценивается как очень значительный в комплексе следующих характеристик ненадежного снабжения производства возможности возникновения проблем со сбытом продукции, недостаточно проработанной схемы финансирования проекта. Несмотря на ощутимы социально-экономический эффект осуществления проекта (создание около 30 дополнительных постоянных рабочих мест), проект ОАО «Швейник» представляется недостаточно эффективным и требует детальной доработки.

Анализируя инвестиционный проект технического перевооружения ОАО «Камско-Полянская швейная фабрика», необходимо отметить, что он

представляется довольно неоднозначным. Уровень квалификации административно-управленческого и производственного персонала является сравнительно низким, организационная структура предприятия неэффективна. Технологический уровень производства ОАО «Камско-Полянская швейная фабрика» оценивается как крайне низкий, предприятию требуется полная и дорогостоящая реконструкция основных фондов. Потребители продукции ОАО «Камско-Полянская швейная фабрика» практически незнакомы с данным предприятием и его продукцией, а стратегия сбыта компании крайне неэффективна, торговая сеть ОАО «Камско-Полянская швейная фабрика» практически отсутствует, культура производства очень низка, потребуются значительные усилия по улучшению качества продукции.

По результатам показателей финансовой устойчивости в 2006 г. выявлено, что коэффициент обеспеченности оборотными средствами составляет 0,04 (при пороге 0,2, как указывают Найденов Л.И. и Тимирясова А.В. [91, с. 21]), т.е. предприятие сильно зависит от внешних источников финансирования. Что же касается коэффициента маневренности, он в 2006 г. составил 0,09, т.е. у предприятия недостаток оборотных активов и требуется их пополнение. Таким образом, и финансовое положение предприятия оценивается как критическое.

Оценивая стратегию обеспечения финансовыми ресурсами проекта технического переоснащения ОАО «Камско-Полянская швейная фабрика», следует выделить: объем финансирования слишком большой по сравнению со стоимостью активов предприятия; ОАО «Камско-Полянская швейная фабрика» не сможет в настоящий момент внести весомого вклада в финансирование собственного проекта вследствие сложного финансового положения; инвестиционный проект, скорее всего, не вызовет интереса частных вкладчиков, а возможность привлечения населения к финансированию проекта очень низка; неэффективна стратегия обеспечения гарантий инвесторам. Проанализировав финансовые показатели инвестиционного проекта ОАО «Камско-Полянская швейная фабрика» (см. табл. 3.1.2.), можно

прийти к выводу об убыточности проекта. Показатель чистого дисконтированного дохода отрицателен, индекс доходности проекта принимает значение, меньшее единицы. Соответственно, несмотря на очевидную социальную значимость проекта (создание новых рабочих мест, решение социальных проблем г. Камские Поляны), проект технического переоснащения ОАО «Камско-Полянская швейная фабрика» на сегодняшний день является достаточно неэффективным и требует более детальной проработки.

Изучая инвестиционный проект ОАО «Адонис», необходимо заметить, что продукция ОАО «Адонис» и его имидж в целом довольно высоко оцениваются потребителями. Чистошерстяной группе костюмов предприятия присвоен международный сертификат качества «Марка года 2002», ОАО «Адонис» является единственным татарстанским производителем мужских костюмов. Несмотря на обилие поставок костюмов из синтетических тканей из Кореи, Японии, большинство потребителей по-прежнему отдает предпочтение одежде из полушерстяных и чистошерстяных тканей, цена которых за рубежом очень высока.

Заметим, что ОАО «Адонис» занимает рыночную нишу, в которой его продукция весьма конкурентоспособна по шкале «цена-качество». В инвестиционном проекте достаточно детально разработаны стратегия маркетинга (организация ряда представительств компании в Татарстане и в России, рекламная кампания, методы стимулирования сбыта), план производства швейной продукции.

Если оценивать финансовую устойчивость ОАО «Адонис», здесь необходимо отметить, что в 2006 г. коэффициент обеспеченности оборотными средствами достаточно высок и составляет 0,35, как и высок коэффициент маневренности - 0,17.

И хотя в настоящее время эффективность использования технологического потенциала предприятия невысока, однако сохранена действенная система обеспечения и контроля качества продукции.

Специалистами предприятия совместно с рядом ведущих экспертов разработан детальный проект технического перевооружения и модернизации производства ОАО «Адонис», который позволит шить высококачественные, внешне привлекательные и модные костюмы согласно современным требованиям покупателей.

Основными российскими конкурентами ОАО «Адонис» и производителями костюмов являются ОАО «Победа» (г. Владимир) и интернациональной швейной группой «Magy Stone» (Москва), на оба этих предприятия производят в основном женский ассортимент одежды. Мужской ассортимент одежды представлен зарубежными производителями, такими как: Lutwyshe (пиджак этой марки может обойтись покупателю до 20 тысяч фунтов), Richard Anderson, Timothy Everest и др. [124, с 24].

Существующая стратегия финансового обеспечения проекта характеризуется следующим образом: объем финансирования инвестиционного проекта весьма значительный - 450 тыс. руб.; собственный вклад ОАО «Адонис» в финансирование проекта довольно существенный - более 65 %; проект представляет определенный интерес для иностранных инвесторов в связи с возможностями производства больших объемов шерстяных костюмов на уровне мировых стандартов по сравнительно низким ценам; возможность получения кредита в российских банках относительно высока вследствие небольшого объема финансовых ресурсов.

Также положительным аспектом является разработка в рамках инвестиционного проекта ОАО «Адонис» путей и способов реагирования на различные возможные риски, в частности, низкое качество поставляемой шерстяной ткани, ее нерегулярная поставка, изменение требований рынка. Инвестиционный проект ОАО «Адонис» имеет значительные социально-экономические результаты: его осуществление позволит создать 200 рабочих мест, увеличить экспортный потенциал республики, в какой-то степени решить демографические проблемы Республики Татарстан. Хотя, ознакомившись с финансовыми показателями эффективности проекта ОАО «Адонис» (табл.

3.1.2.) отметим, что чистый дисконтированный доход по проекту, хотя и превышает пороговый критерий, ниже аналогичных показателей по альтернативным проектам, а внутренняя ставка доходности не достигает величины ставки рефинансирования Центробанка. Это в свою очередь означает, что данный проект нельзя назвать высокодоходным.

Необходимо учесть довольно большой срок окупаемости инвестиционного проекта, выявленного в процессе анализа риска потери денежных средств, вложенных в его осуществление. Хотя риски перебойного снабжения и проблемы со сбытом продукции невелики, довольно значительным остается риск остановки проекта в связи с проблемами финансирования. Можно сделать вывод о том, что проект технического переоснащения и модернизации производства ОАО «Адонис» является достаточно приемлемым, хотя на данном этапе он неосуществим без наличия ликвидного залога.

С целью объективного анализа эффективности инвестиционных проектов предприятий легкой промышленности Республики Татарстан в ходе исследования проведено анкетирование экспертов по методике, предложенной А.Б. Идрисовым [58, с. 116].

Участники анкетирования (126 человек) выбрали один из предложенных ответов на каждый из вопросов анкеты в процессе исследования их мнения. Итоговый рейтинг (значение рейтинга предприятия нами исследовано в параграфе 2.1. данного исследования) инвестиционных проектов был рассчитан путем умножения весовых коэффициентов критериев на значения выбранных ответов. Результаты проведенного анкетирования экспертов по инвестиционным проектам представлены в приложении 15.

Таким образом, в результате проведенного нами всестороннего анализа инвестиционных проектов предприятий легкой промышленности Республики Татарстан возможно сделать следующие выводы.

1. Наиболее привлекательным для инвестирования является проект технического перевооружения производства ОАО «Кукморская швейная

фабрика», п. Кукмор, поскольку предприятие имеет наилучшую технологическую базу, развитую дистрибуторскую сеть, стабильное финансовое положение, детально проработанный план маркетинга и стратегию финансирования инвестиционного проекта. Он занял первое место по итогам опроса специалистов инвестиционной деятельности и управляющих предприятиями легкой промышленности.

2. Интерес для потенциальных инвесторов представляет проект технического переоснащения и модернизации ОАО «Адонис» г. Казань вследствие наличия известной торговой марки, возможности производства конкурентоспособного продукта, пользующегося спросом на внутреннем и внешнем рынке Республики Татарстан. Не смотря на это и в связи с имеющимися невысокими показателями финансовой эффективности проекта, с учетом значительной величины капиталовложений, необходимых для его реализации, а также нестабильного финансового состояния предприятия, проект представляется довольно рискованным. Он занял второе место по итогам опроса специалистов инвестиционной деятельности и управляющих предприятиями легкой промышленности.

3. Инвестиционный проект технического переоснащения ОАО «Камско-Полянская швейная фабрика», г. Камские Поляны на сегодняшний день является недостаточно эффективным, поскольку уровень квалификации административно-управленческого и производственного персонала является довольно низким, проект не имеет эффективной стратегии маркетинга, технологический уровень производства крайне низок, основные показатели финансовой эффективности проекта (коэффициент финансовой устойчивости, коэффициент обеспеченности оборотными средствами) не достигают пороговых значений. Он занял третье место по итогам опроса специалистов инвестиционной деятельности и управляющих предприятиями легкой промышленности.

4. Инвестиционный проект технического переоснащения производства и организации пошива изделий мужского ассортимента верхней одежды ОАО

«Швейник» представляется достаточно рискованным, т.к. имеет место критическое финансовое положение предприятия, низкое обоснование маркетингового плана, высокая вероятность возникновения проблем с поставками сырья (пальтовой ткани) и удаленность источников сырья (города Москва и Казань), отсутствует стратегия, гарантирующая возврат инвестируемых средств. Он, в свою очередь, занял четвертое последнее место по итогам опроса специалистов инвестиционной деятельности и управляющих предприятиями легкой промышленности.

Таким образом, к основным направлениям повышения привлекательности инвестиционных проектов предприятий легкой промышленности Российской Федерации и Республики Татарстан, на наш взгляд, можно отнести: достижение стабильного финансового положения предприятия вне зависимости от сезона функционирования; развитие инфраструктуры маркетинговой и дистрибьютерской деятельности; повышение эффективности использования мер государственной поддержки инвестиционной деятельности, использования системы государственных заказов, участие в тендерах; усиление системы мер в области повышения квалификации работников и управленческого аппарата; своевременность обновления основных фондов, в том числе оборудования с целью повышения качества производимой продукции.

Ряд вышеперечисленных проблем легче решить на уровне не одного предприятия, а совместно рядом предприятий легкой промышленности Республики Татарстан путем консолидации ресурсов и усилий.

3.2. Правовые, административные и экономические механизмы управления инвестиционным процессом

Россия впервые за все годы реформ вошла в состав 25 стран, наиболее привлекательных для иностранных инвестиций. Так, согласно международным рейтинговым исследованиям, Россия к 2003 году поднялась по индексу инвестиционной привлекательности с 32-го на 17-е место, а сам

индекс вырос сразу на 19%.

Рейтинг стран в мировой экономике, ежегодно определяемый Мировым экономическим форумом (Швейцария) и Международным институтом развития менеджмента для 50-60 стран мира, в других сопоставлениях инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности предусматривает расчеты конкурентоспособности каждой страны, подсчитанной на основе многофакторных моделей, включающих порядка 290 показателей в восьми областях (экономическое положение, состояние инфраструктуры, уровень НИОКР, степень открытости экономики, уровень развития информационных технологий и телекоммуникационных систем и др.).

Таким образом, присвоение стране определенного рейтинга по интегральному показателю ее инвестиционной привлекательности является вполне объективной, авторитетной и комплексной оценкой ее развития. И этот фактор - отнюдь не только моральный. Это - фактор инвестиционного роста.

Действительно, у России, имеющей сегодня не просто определенный инвестиционный рейтинг, но его рост, есть возможности более дешевого заимствования иностранного капитала, при этом рост инвестиционного рейтинга страны автоматически влечет за собой повышение рейтинга эффективно хозяйствующих инвестиционно-привлекательных российских предприятий, хотя, их число относительно невелико.

В известной степени, рост инвестиционной привлекательности российского рынка стал следствием не только его динамичного развития, но и кризисного состояния мировой экономики. Признаки ее выздоровления, сформировавшиеся к концу 2003 года, могут уже в ближайшей перспективе повлиять на место России в рассматриваемом рейтинге. Между тем улучшение инвестиционного климата в России, подтвержденное международной экспертизой, обязано подтолкнуть российское руководство к активной политике укрепления этой позитивной динамики, дальнейшего улучшения инвестиционного климата в стране. Необходимы

соответствующие законодательные инициативы правительства. База для таких инициатив в России есть. В этом отношении положительным моментом было принятие Стратегической программы социально-экономического развития страны до 2010 г., поскольку в Программе четко фиксируется курс на создание в российской экономике конкурентной среды и благоприятного инвестиционного климата. А именно - Программа провозглашает своими задачами: защиту прав собственности и совершенствование корпоративного управления; выравнивание условий конкуренции; освобождение экономики от излишнего вмешательства государства; улучшение информационного обеспечения бизнеса, реформирование бухгалтерского учета и статистики.

Решение этих задач, которые и являются задачами создания экономики, привлекательной для инвесторов, имеет в России определенную нормативную базу, включающую уже принятые Налоговый кодекс Российской Федерации и федеральные законы «О федеральном бюджете на 2008 год, «Об инвестиционных фондах в Российской Федерации», «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)», «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «Об ипотеке», а также законы «Об электронной торговле» и «Об электронной цифровой подписи». Кроме того, Правительством РФ принят ряд постановлений, касающихся федеральных целевых программ и их реализации, утверждена новая классификация основных средств, включаемых в амортизационные группы. Ведется подготовка к вступлению страны в ВТО, подготовка к ратификации Договора к Энергетической хартии (ДЭХ), что будет обеспечивать унификацию инвестиционного режима в России с соответствующими мировыми стандартами.

В Министерстве экономического развития России разработаны основы государственной инвестиционной политики до 2010 г., которые нашли отражение в документе «Государственная инвестиционная политика. Концепция, программа и система реализации». Согласно этой Концепции, основными направлениями реализации государственной инвестиционной

политики являются: создание реальных возможностей и условий для инвестирования со стороны государства; стимулирование развития инвестиционного рынка и активное участие государства в этом процессе; соблюдение баланса между политикой протекционизма, либерализма и лоббирования.

Действительно, государство в принципе располагает большим арсеналом инструментов инвестиционной деятельности. Это - и прямая государственная поддержка, реализуемая посредством финансов, активов, государственных гарантий, и косвенная государственная поддержка: применение квот, тарифов, таможенных пошлин, льгот при уплате налогов и сборов, отдельных соглашений и т.д.

В России созданы основные институты государственной инвестиционно-проводящей сети. Сформирован интернет-ресурс «Инвестиционные возможности России», который систематизирует работу федеральных и региональных органов власти, институтов, входящих в государственную инвестиционно-проводящую сеть по отбору, реализации инвестиционных проектов, осуществляемых с государственной поддержкой. Методологическое обеспечение работы оказывает отдел инвестиционного анализа Института макроэкономических исследований.

Ключевым инструментом государственного регулирования инвестиционной деятельности являются федеральные целевые программы и их региональные аналоги. Так, государственное финансирование наиболее социально значимых проектов нефтехимической отрасли предусмотрено в рамках федеральной целевой программы «Энергоэффективная экономика» на перспективу до 2010 года. Подпрограмма "Энергоэффективность топливно-энергетического комплекса» включает в себя мероприятия, направленные на модернизацию нефтеперерабатывающей промышленности; повышение надежности магистральных нефтепроводов и нефтепродуктопроводов; создание высокоэффективного и импортозамещающего оборудования и материалов для топливно- энергетического комплекса; экологические аспекты

энергоэффективного развития топливно-энергетического комплекса, включая ресурсосберегающую переработку золошлаковых отходов тепловых электростанций и снижение выбросов парниковых газов; Финансовые затраты по подпрограмме составят до 2007 года - 2670,984 млрд. рублей или 90,3%; на период 2006-2010 годы — 3657,354 млрд. рублей или 90,4%, в том числе за счет средств федерального бюджета - 7,846 и 20,059 млрд. рублей или 63,6 и 52,9% соответственно.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 24 августа 2001 г. № 625 утверждена также Программа «Социально-экономическое развитие Республики Татарстан до 2006 года», где в разделе «Химическая и нефтехимическая промышленность» предусмотрено: техническое перевооружение производства полиэтилена; освоение производства жирных кислот, талового масла и их производных; освоение производства производных простых эфиров целлюлозы, аммиака, полиэтилена, полиэтилентерефталата, сополимерной серы, тиоколовых герметиков; организация производства бутадиенового каучука СКД-К, галабутилкаучуков; реконструкция производств изопрена, создание производства легковых и цельнометаллокордных шин; освоение производства препарата «Баростат»; оснащение производства современной технологией дозирования и упаковки продукции; реконструкция цеха хлористого кальция; строительство завода по производству соли и жидкости глушения из пластовых вод.

В Федеральной целевой программе «Социально-экономическое развитие республики Башкортостан до 2010 года» по разделу «Химическая и нефтехимическая промышленность» предусмотрен общий объем финансирования - 29003,44 млн. рублей (16,85 процента), из них 40,00 млн. рублей - средства федерального бюджета, 130,00 млн. рублей - средства республиканского бюджета, 11811,19 млн. рублей – собственные средства предприятий, 16727,25 млн. рублей - кредиты коммерческих банков, 295,00 млн. рублей - иностранные кредиты и средства международных организаций.

В Ханты-Мансийском автономном округе стратегическим приоритетом стало повышение эффективности процесса добычи сырья и создание мощностей по переработке углеводородов. Привлечены инвестиции под увеличение мощностей на Приобском, При разломном месторождениях, а также в перерабатывающий сектор, идет поиск инвесторов в такие перспективные направления как переработка углеводородов на моторное топливо, нефтехимия, газохимия, развитие производства высококачественных битумов.

Государственная инвестиционная политика предусматривает поддержку субъектами РФ инвестиционных проектов, создание специальных экономических условий, обуславливающих рост производства и занятости на территориях соответствующих регионов. Существенное влияние на привлечение инвестиций в регион имеет региональное инвестиционное законодательство, которое на сегодняшний день в той или иной форме существует примерно в 80 субъектах РФ. Наиболее типичными инструментами стимулирования привлечения отечественных и иностранных инвестиций являются: временное полное или частичное освобождение от уплаты налогов в бюджеты субъектов Федерации; отсрочка или рассрочка уплаты налогов в региональные бюджеты; предоставление инвестиционных налоговых кредитов; предоставление инвесторам гарантий и поручительств региональных администраций; льготная ставка арендной платы за пользование земельными участками и имуществом, находящимся в государственной собственности субъекта РФ; оказание помощи по созданию инфраструктуры бизнеса, получения в аренду и приобретения в собственность земельных участков и объектов нежилого фонда, отнесенных к государственной собственности субъекта Федерации; инвестирование за счет бюджетов развития субъектов Федерации.

Насколько эффективна существующая система государственного участия в инвестиционной деятельности? Согласно выводам Мирового банка, Главного контрольного управления Администрации Президента

Российской Федерации, Счетной палаты Российской Федерации, органов антимонопольного регулирования, инвестиционная политика проводится без достаточного учета влияния и взаимосвязи мер макроэкономики на отдельные рынки, регионы; имеются значительные перекосы в распределении государственных инвестиций; низки доходы от деятельности государственных предприятий; невысока возвратность государственных кредитов, многочисленны долгострои; федеральные программы стали источником политического лоббирования и коррупции, они часто не обеспечены бюджетным финансированием.

Осуществляемые под контролем государства инвестиции необходимо сосредоточить в «точках роста», способствуя устранению имущественного и инфраструктурного дисбаланса в развитии регионов и отраслей. В России же при экспертной оценке инвестиционных возможностей бюджета государства всего лишь в 5 млрд. долл., имеет место крайне неэффективное использование даже этого слабого потенциала, когда ни разу не удалось сконцентрировать их на приоритетных направлениях. Деньги распыляются по сотням мелких объектов, т.е. попросту уходят в «песок». Кстати - о структурной экономической политике российского государства: при всей острой необходимости модернизации и технологического развития перспективного для отрасли и в целом национальной экономики нефтеперерабатывающего сектора, из инвестиций, реализованных в 1999 г. в нефтяной отрасли, лишь 8,5% было направлено в нефтепереработку. До сих пор отечественные газоперерабатывающие заводы ждут установок для глубокой переработки газа.

Необходимо не на словах, а на деле сосредоточить государственный ресурс на приоритетных экономических направлениях - перевести теоретически правильную «Энергетическую стратегию России на период до 2020 года» из декларативного в практическое русло. Российское государство просто обязано тратить бюджетные деньги на то, что обещает их стократно окупить, например, финансировать гражданские НИОКР, а также

привлечение и гарантирование прямых инвестиций со стороны крупнейших транснациональных корпораций мира. Российской экономике, ее обрабатывающему сектору нужны современные западные технологии и оборудование, и было бы целесообразно отсрочить уплату таможенных пошлин и НДС на ввозимое импортное оборудование на весь период строительства и окупаемости проекта.

Необходимо систематизировать критерии, лимиты и условия финансирования инвестиционных проектов с государственным участием. Государственная поддержка должна быть направлена, прежде всего, на стимулирование частных инвестиций. Должны быть установлены ясные и стабильные правила экономической деятельности компаний, в первую очередь, на основе предсказуемого и сбалансированного режима налогообложения и нормативно-правовой базы, защищающей и гарантирующей соблюдение прав инвесторов. Критическую значимость имеет содействие снижению предпринимательских и некоммерческих рисков инвестирования, поддержка программ комплексного страхования. Установление налоговых льгот должно быть четким по срокам, процентам в зависимости от срока окупаемости инвестиционного проекта. Обсуждение инвестиционных проектов должно быть гласным и информационно прозрачным. Необходимо создание и распространение единого банка данных по проектам, осуществляемым с государственной поддержкой.

Нельзя не обратить внимание и на такой резерв, как трансформация сбережений в инвестиции. Причина, по которой российские сбережения, при их высокой норме - более 30% ВВП, очень слабо превращаются в инвестиции, - отсутствие вызывающих доверие финансовых институтов. Здесь и сказывается главная российская проблема 1990-х годов: в стране проведено масштабное акционирование предприятий, но современная система акционерного капитала так и не была создана, поскольку ее главным механизмом является рынок ценных бумаг, а в России этот рынок, по экспертной оценке, уже более 10 лет не может выйти практически из

зародышевого состояния. Ликвидными на нем являются акции только 25-30% эмитентов, больше 90% эмиссии акций не связано с привлечением нового капитала, ежедневный оборот этого рынка не превышает нескольких миллионов долларов. Ценность даже наиболее привлекательных наших активов - корпораций ТЭК - занижена сегодня в 30-60 раз.

Да и вся рыночная стоимость (капитализация) России составляет величину - 88-90 млрд. долл., - смехотворную мизерность которой можно объяснить только одним: глубочайшим недоверием мирового сообщества к российской денежно-финансовой системе. Достаточно сказать, что капитализация одной лишь корпорации «Ситигрупп» - 225 млрд. долл. Из этих данных с очевидностью вытекает, что сегодня в России, с ее не вызывающей доверия финансовой системой, нет экономики эффективного инвестиционного спроса, экономики, которая «делается» главным образом на финансовых рынках, притом глобальных. Наглядное представление о соответствующей мировой тенденции динамике дает показатель соотношения международных операций с акциями и облигациями к ВВП той или иной страны. Так, если в 1975 г. это соотношение в развитых странах составляло 5%, то к 1999 г. оно достигло 700%³.

У российского руководства нет иного выхода, как только бороться за увеличение доли страны в глобальных инвестиционных потоках. Пока же в России в сравнении с другими крупными национальными рынками - самый низкий приток ПИИ на душу населения, так что в современных условиях страна рискует потерять свои ключевые отрасли.

Формирование современной мировой экономики как глобального финансового рынка вызвало к жизни совершенно новые инструменты эффективной национальной государственной экономической политики. Специалисты отмечают возникновение на рубеже XX-XXI вв. нарастающей тенденции объединения национальных валют вокруг ведущих валют мира. Сегодня двумя такими центрами притяжения являются США и ЕС. Стремление на своем уровне образовать вокруг себя единое экономическое, а

в перспективе и валютное пространство, демонстрирует сегодня и Россия, предложив вместе с некоторыми другими постсоветскими государствами проект субконтинентальной экономики в виде, сначала, ЕврАзЭС с участием России, Белоруссии, Казахстана, Киргизии и Таджикистана, а позже Экономического союза уже четырех участников - России, Украины, Казахстана и Белоруссии

Это - несомненно, движение в правильном направлении. В реальных координатах глобальной экономики сегодня могут выжить только «глобальные игроки», имеющие мощный транснационально-корпоративный потенциал. Перспективность экономического альянса четырех постсоветских государств заключается еще и в том, что сам этот альянс станет фактором роста каждой из национальных экономик альянса, вынудит каждую из них к необходимым структурным преобразованиям, иначе появление этого нового «глобального игрока» попросту не состоится (см. табл.3.2.1)

Таблица 3.2.1

Удельный вес ведущих региональных объединений в мировых экономических показателях (в%)

Показатели	Нафта	ЕС	АТЭС	СНГ
ВВП (по паритету покупательной способности)	26	24	29	3
Экспорт	17	43	25	2
Потребление энергии	30	18	17	12
Инвестиции	19	19	36	3

Другим эффективным инструментом приобщения национальной экономики к глобальному финансовому рынку является ее вступление в ВТО. Опыт вступления в ВТО Китая продемонстрировал, что страна резко увеличивает свою капитализацию - благодаря существенному росту инвестиций и экспорта. Россия здесь не будет исключением. Если страна вступит в ВТО, она значительно улучшит свой инвестиционный климат, получит более широкий доступ к внешним источникам инвестиций. Рост капитализации российской экономики произойдет как через экспорт, так и через инвестирование в виде импорта технологий или/и развития лизинга. Достаточно сказать, что Россия, не будучи членом ВТО, платит таможенную

пошлину при ввозе своего товара в эти страны, т.е. российские товары подвергаются двойному налогообложению, что резко снижает их конкурентоспособность. Вместе с тем, при согласовании условий присоединения к ВТО, необходимо жестко отстаивать национальные интересы, обеспечив сохранение естественных конкурентных преимуществ, таких как относительно низкие цены на энергоносители, а также повышенный уровень таможенной защиты отраслей обрабатывающей промышленности на переходный период.

Общая ситуация отсутствия в России эффективного правового обеспечения структурного сдвига национальной экономики от приоритетов добывающего, сырьевого производства к приоритетам перерабатывающего производства отчетливо проявляется в нефтегазовом комплексе страны.

Весьма показательным является тот факт, что в проекте «Концепции развития химической и нефтехимической промышленности на период до 2010 года» рассматривается стандартный набор мер государственного регулирования, не отличающийся глубиной их проработки (например, создание и развитие инфраструктуры инновационного процесса, стимулирование экспорта, упрощение порядка и сокращение сроков возмещения НДС при экспорте продукции, организация системы обучения правилам ВТО и т.д.). Такое положение дел является прямым следствием самоустранения государства от решения проблем отрасли, проявившееся в монополизации рынков продукции нефтехимии, чрезмерном износе основных фондов отрасли и отсталости применяемых технологий, отсутствии защиты интересов отечественных нефтехимических компаний на внутреннем рынке и рынках третьих стран; наличие жестких сырьевых ограничений; низкая насыщенность отрасли кадрами с высшим и средним специальным образованием.

Действие законов рыночной экономики приводит к тому, что на рынке остаются наиболее эффективные конкурентоспособные предприятия. Один из способов выживания - добиться привлечения инвестиций, что в свою очередь

возможно на основании проведения агрессивной стратегии создания финансово-промышленной объединения (ФПО). С 1990 по 2000 годы рынок финансово-промышленной группы в среднем увеличивался на 15-20% в год. Спад на глобальном рынке финансово-промышленной группы в течение 2001-2002 годов, как отмечают исследователи компании KPMG [79, с. 103], связан с общим спадом в мировой экономике. При этом прогнозировалось, что интерес к сделкам возрастет, что показали итоги 2003-2005 годов.

При реализации стратегии создания финансово-промышленного объединения менеджеры, собственники, а также партнеры преследуют различные мотивы (см. приложение 16).

Кризис в инвестиционной сфере Российской Федерации во многом обуславливается наличием устойчивых дезинтеграционных процессов в развитии ведущих отраслей промышленности. Основной проблемой, препятствующей стабилизации производства и активизации инвестиционной деятельности, является распад экономики на две слабо взаимодействующие сферы: финансово-посредническую и производственную (реальный сектор экономики).

Дифференциация в реальном секторе экономики привела к разделению существовавших единых механизмов (корпорации, компании, объединения и так далее) на более мелкие самостоятельные структуры с организацией юридических лиц, принимающих управленческие и финансовые решения с учетом личных интересов.

Дифференциация единого народнохозяйственного механизма сказалась на финансовом состоянии реального сектора экономики. Динамика спада объемов производства стала основным фактором повышенного риска кредитных вложений в реальный сектор, оттока банковского капитала в сферы непроизводственные сферы.

Мы пришли к выводу о том, что дезинтеграция в реальном секторе экономики вызвала следующие негативные последствия: сокращение общего объема производственных инвестиций и снижение их эффективности;

разбалансированность между добывающими, перерабатывающими и сборочными отраслями и производствами; разрыв хозяйственных связей между предприятиями, составлявшими единые технологические цепочки; прекращение выпуска прогрессивных видов продукции.

Ряд предприятий швейной промышленности, производственная база и кооперационные связи которых создавались и отлаживались многие десятилетия, в нынешних условиях разрыва прежних кооперационных связей, в настоящий момент ощущают объективную потребность в объединении усилий для поиска путей совместного выхода из кризиса.

В пятидесятые годы в Республике Татарстан был сформирован крупный комплекс из технологически взаимосвязанных предприятий легкой промышленности, различных по величине и ассортименту выпускаемой продукции, позднее преобразованных в Татарское производственно-торговое швейное объединение.

Ряд этих фабрик, в том числе Казанская швейная фабрика № 3 (ныне ОАО «Швейник»), Кукморская швейная фабрика № 6, Чистопольская швейная фабрика, Зеленодольская швейная фабрика и другие специализировались на производстве верхней одежды. Предприятия легкой промышленности Республики Татарстан, используя собственный производственный потенциал, который позволял обеспечивать потребности населения региона в одежде на 80%, поставляли продукцию отрасли в другие республики, области и края СССР.

В связи с введением программы развития промышленных предприятий в 1980 году за счет кредитных средств с льготной процентной ставкой было проведено комплексное техническое перевооружение производства костюмов ОАО «Адонис» и частичное переоснащение производства курток и горнолыжных костюмов ОАО «Кукморская швейная фабрика», что позволило предприятиям значительно увеличить объем выпуска и сохранить конкурентоспособность на внутреннем и внешнем рынке за счет высокого качества продукции.

При переходе к рыночным отношениям в начале девяностых годов Татарское производственно-торговое швейной объединение было преобразовано в ряд самостоятельных акционерных обществ, в основном акционерных обществ, с различным объемом выпуска и численностью работающих. ОАО «Швейник» является правопреемником объединения.

Нами в предыдущей главе приведены свидетельства о том, что инвестиционная ситуация на предприятиях легкой промышленности Республики Татарстан является очень сложной, т.к. у большинства предприятий отрасли отсутствуют средства не только на расширенное, но и на простое воспроизводство основных фондов. Также нельзя не отметить отсутствие четкой инвестиционной политики и низкий уровень подготовки инвестиционных проектов, разработанных предприятиями легкой промышленности.

Необходимо отметить, что реализация высокоэффективных, но разрозненных инвестиционных проектов не может оказать решающего влияния на преодоление имеющего место инвестиционного кризиса в легкой промышленности. Разработка комплексного подхода к инвестиционной политике с учетом привлечение инвестиций и использование в полном объеме мер государственной поддержки возможно только в рамках крупного инвестиционного проекта. Соответственно, возникает обоснованная задача глубокой консолидации усилий и финансовых средств потенциальных участников инвестиционных проектов по сравнению с кооперацией в рамках обычных хозяйственных связей.

Снятие остроты проблемы сырьевых ограничений для развития промышленности зависят, в том числе и от разработки и принятия концессионного законодательства. Концессионные соглашения между государством и частным сектором, в том числе иностранным - важны, поскольку являются формой прямого партнерства государства и рыночного сектора, когда государство приобретает непосредственную возможность повысить свою эффективность и в деле распоряжения своей собственностью,

являясь активным субъектом экономической деятельности.

Концессионное законодательство уже принято в ряде постсоветских государств и странах Центральной и Восточной Европы. В России с принятием части I Гражданского кодекса (ГК) РФ также появилась возможность решить проблему привлечения инвестиций, в том числе иностранных, на базе развития гражданско-правовых отношений между частным инвестором и государством как владельцем собственности. К сожалению, сегодня в России практика партнерства государства и рыночного сектора пока ограничивается весьма несовершенным опытом соглашений о разделе продукции. Во всем мире же широко распространена именно концессионная форма организации такого партнерства, а она в Российской Федерации в течение десяти лет только обсуждается. Лишь в настоящее время ведется подготовка нового законопроекта «О концессионных соглашениях с российскими и (или) иностранными инвесторами».

Принятие этого федерального закона будет способствовать притоку отечественных и зарубежных инвестиций, позволит установить правовые основы рыночного использования государственной и муниципальной собственности с инвестированием в нее средств, наконец, заменит административно-лицензионную систему гражданско-договорной, уравнивающей в правах и средствах защиты (судебных) обе стороны концессионного соглашения. По имеющимся оценкам, реализация концессионных договоров позволит привлечь в российскую экономику дополнительные инвестиционные ресурсы в размере 8-10 млрд. долларов.

Достоинства концессионной формы управления инвестиционным процессом не подлежат сомнению, а именно: концессии снимают с государства финансовую нагрузку, поскольку концессионер принимает на себя обязательства в отношении всех затрат по финансированию, управлению и текущему обслуживанию концессионных объектов; сам по себе концессионный договор - юридически надежная и весьма стабильная форма экономического сотрудничества; концессионные соглашения позволяют привлекать частный,

в том числе иностранный капитал без потери государством стратегического контроля над экономикой.

Концессионная форма присутствия государства в рыночной экономике особенно важна для России - концессии помогут ограничить ныне практически безраздельно действующий в российской экономике лицензионный порядок природопользования. Действительно, сегодня в России, за исключением Земельного кодекса, закона о СРП и Лесного кодекса (допускающего концессионную форму лесопользования), все остальное законодательство в отношении природопользования исходит из лицензионного предоставления пользовательских прав, т.е. остается чисто административным, дающим государству односторонние властные полномочия в его отношениях с инвесторами.

Следовательно, российское государство обязано широко использовать такой финансово необременительный для себя экономический инструмент, как концессионные соглашения, о которых мы уже говорили выше, и которые как раз и являются инструментом уменьшения инвестиционных рисков при сохранении действующей налоговой нагрузки на проекты (компании) путем повышения стабильности экономико-правовой среды, в которой действуют данные компании и реализуются данные проекты. Сегодня во всем мире концессионную практику рассматривают как возможный альтернативный вариант приватизации, обязательно учитывающий специфику передаваемых в концессию объектов и видов деятельности.

Определенный вклад в повышение инвестиционной привлекательности отрасли может внести и ратификация так называемого Киотского протокола, принятого в 1997 г. в Киото на III конференции участников Рамочной Конвенции ООН об изменении климата (РКИК - принята в 1992 г. 200 странами и вступила в силу в 1994 г.). Киотский протокол, который подписали 84 страны, в том числе Россия (в 1999 г.), закрепляет количественные обязательства развитых стран и стран с переходной экономикой, включая Россию, по ограничению и снижению

поступления парниковых газов в атмосферу. Ратификация Протокола весьма выгодна для России, поскольку Российская Федерация в рамках полноценного участия в Протоколе получает официальный статус страны с особым «запасом экологической прочности» из-за пореформенного промышленного спада, который - нет худа без добра - резко снизил производственные выбросы в атмосферу.

Выгода России от ратификации Протокола - именно в том, что стране дается мировым сообществом, в сущности, карт-бланш на выбросы, в то время как развитым странам Протокол предписывает в период с 2008 по 2012 год снизить свои выбросы: странам Европы - на 7%, США - на 8%, Япония - на 6%. Россия же и ряд стран с развивающейся экономикой обязываются лишь не переходить рубеж базового 1990 года. При этом развитые страны как главные «виновники» загрязнения атмосферы должны будут выплачивать штрафные компенсации «невиновным», т.е. более бедным странам, таким образом, инвестируя в них. Расчеты российских экспертов показывают, что Россия могла бы на этом довольно значительно выиграть - получить инвестиций в размере примерно 1 млрд. долларов. Эти деньги пошли бы, например, на модернизацию энергетической инфраструктуры страны.

В настоящее время появляются и альтернативные точки зрения, заключающиеся в том, что Россия стоит на пороге быстрого экономического роста и фора по выбросам парниковых газов будет быстро ликвидирована.

Таким образом, на основе материалов настоящего параграфа можно констатировать следующее - одной из основных причин, сдерживающих развитие инвестиционного спроса в промышленности страны является самоустранение государства от решения его проблем, проявившееся в монополизации рынков продукции, чрезмерном износе основных фондов отрасли и технологическом отставании, отсутствии защиты интересов отечественных компаний на внутреннем рынке и рынках третьих стран.

3.3. Роль государства в формировании новой корпоративной культуры как фактора формирования инвестиционного спроса в регионе

В современных условиях важнейшей составляющей инвестиционной политики является государственная политика в области корпоративной культуры. Современная экономика - это не только глобальный финансовый рынок, не только инновационное развитие, но и соответствующие организационные формы, наиболее эффективные этой экономике. Такими организационными формами выступают корпорации нового типа - холдинги, диверсифицированные компании, построенные как «сетевые» организации, которые не удерживаются в национальных границах и выходят в транснациональное деловое пространство, превращаясь в «глобальных игроков», в транснациональные корпорации.

Это - принципиально новая мировая корпоративная культура. И она теснейшим образом связана со становлением глобального финансового рынка, с возрастающей ролью акционерного капитала - фондовых (ценных бумаг) рынков, - соответствующими новыми системами менеджмента и управления, нацеленными на решение приоритетной задачи роста капитализации (рыночной стоимости) предприятий на основе их (предприятий) инвестиционного роста. В связи с этим необычайно возрастает роль государства по обеспечению правовых основ формирования и развития новой корпоративной культуры. В России эта государственная задача особенно актуальна как задача правового регулирования ответственности менеджеров компаний перед акционерами и инвесторами - принятия корпоративного кодекса в соответствии со стандартами международной корпоративной практики, с тем, чтобы бизнес в России стал для потенциальных инвесторов привлекательным не только под государственные гарантии, но и гарантии российского корпоративного сектора, с которым инвесторы и собираются непосредственно сотрудничать.

Вот почему, что касается России, инвесторы отнюдь не торопятся ринуться на потенциально очень перспективный для них крупный рынок, но стремятся провести собственную тщательную экспертизу рисков непосредственно

российской корпоративной среды. Это поведение инвесторов вполне подтверждает компания «Эрнст & Янг», которая совместно с Ассоциацией по защите прав инвесторов в рамках программы «Независимые директора» провела в 2002 г. опрос среди фондов, осуществляющих инвестиции в России. В опросе приняли участие 36 международных и местных фондов, суммарные активы которых превышают 4,7 млрд. долл. США и среди которых 36% целиком ориентированы на инвестирование в российскую экономику, а остальные международные инвестиционные фонды с более широким географическим охватом.

Опрос выявил следующий показательный факт. В России инвесторам уже недостаточно удостовериться, что отношение капитализации к прибыли составляет приемлемый для них стандарт. Достаточным же основанием для принятия решения о покупке российских акций является гораздо более обширная информация - о степени прозрачности компании, открытости структуры собственности, составе Совета директоров и т.д. Так, 45% опрошенных отметили, что характеристика руководства, наличие эффективного и честного менеджмента имеет для инвестиционных фондов более важное значение, чем размер компании и даже ее текущая прибыль. Был назван и один из факторов, способных оказывать исключительно позитивное влияние на принятие инвестиционных решений. И этот фактор - наличие независимых директоров в составе Совета директоров. Критериями же принятия инвестиционных решений управляющие фондами назвали:

- прозрачность: открытая информация о структуре собственности компании и данных управленческого учета;
- наличие четко сформулированных бизнес-планов;
- финансовую отчетность в соответствии с Международными стандартами бухгалтерского учета (МСБУ) и Общепринятыми принципами бухгалтерского учета (GAAP);
- развитую инвестиционную инфраструктуру.

Нельзя сказать, что в России ничего не делается по указанному перечню

инвестиционных требований. В стране в последнее время появляются документы, стандартизирующие подходы к корпоративному управлению, которые призваны упорядочить поведение менеджмента банков, холдинговых компаний и акционерных обществ, снизить риски, как самих компаний, так и их контрагентов. В 2001 г. Центральный банк России опубликовал перевод рекомендаций Базельского комитета по банковскому надзору от 1999 года «Совершенствование корпоративного управления в кредитных организациях», который является рекомендацией для банков в строительстве отношений между менеджментом банка, его Советом директоров, акционерами и другими заинтересованными лицами.

В том же году Правительство РФ одобрило в качестве рекомендательного документа разработанный ФКЦБ «Кодекс корпоративного поведения», где представлены основные принципы управления акционерным обществом. Оба документа базируются на «Принципах корпоративного управления в странах ОЭСР», принятых в 2001 г. В 2002 г. Институт международных финансов в Вашингтоне опубликовал «Кодекс законов о корпоративном управлении для развивающихся рынков», разработанный специально для России (а также - Южной Кореи и Бразилии), ключевыми элементами которого являются: ответственность органов правления общества, бухгалтерский учет и аудит, прозрачность структуры владения и контроля, защита акционеров. Следование этим нормам, по мнению составителей документов, должно способствовать укреплению доверия инвесторов и контрагентов к компании, стимулированию притока частного капитала.

Да и сами российские компании, по крайней мере - некоторые, заботясь о своей репутации, имидже уважаемых, надежных, законопослушных предприятий, также разрабатывают и публикуют для общественности свои внутренние кодексы корпоративного управления. Это - например:

- Кодекс корпоративного управления (поведения) ОАО «Газпром»;
- Меморандум корпоративного управления ОАО «Ленэнерго»;

- Кодекс корпоративного управления РАО «ЕЭС России»;
- Устав корпоративного управления ОАО «Сибнефть»;
- Положение о системе корпоративного управления ОАО «Тюменская нефтяная компания».

Ряд российских компаний, демонстрируя свою заинтересованность в информационной открытости для кредиторов и пользователей, в соблюдении прав инвесторов, регулярно публикуют пресс-релизы, отчетность, в том числе и по международным стандартам, информацию о состоянии расчетов и кредиторской задолженности, прогнозы собственных показателей на будущее и т.д. В России Ассоциацией менеджеров реализуется программа «Рейтинги профессионализма российских менеджеров» с участием более 350 экспертов, представляющих крупнейшие российские компании, ведущие инвестиционные, консультативные и экспертные организации, а также органы федеральной и региональной власти, и профессиональные деловые объединения. При этом объективность процесса сбора и обработки информации в ходе работ по Программе проверена и подтверждена заключением международной аудиторской компании Deloitte & Touche.

Между тем этот позитив, к сожалению, «тонет» в общей достаточно негативной ситуации в российской корпоративной среде, где хорошие кодексы и рейтинги отнюдь не защищают инвесторов и контрагентов от «сбрасывания» убытков на дочерние и иные компании, прямого подлога документов, и сговора с «независимыми» аудиторами, распространения дезинформации на рынке и введения в заблуждение кредиторов, инвесторов и контрагентов. Все же в своем большинстве российские корпорации представляют информационно закрытые структуры, работающие на интересы узкого круга своих акционеров, в ряде случаев - конкретных физических лиц. Как правило, они отказываются раскрывать данные о своем финансовом состоянии, владении и контроле, принять на себя обязательства по соблюдению прав инвесторов, публиковать отчетность. Естественно, такие

компаниям не могут вызвать у инвесторов доверия.

Такое положение дел в российской корпоративной среде отечественные эксперты подтверждают и для наиболее продвинутого в российской экономике сектора - нефтегазового. В работе, в частности, отмечается: «... говорить о том, что менеджеры российских нефтегазовых компаний начали работать по западным стандартам, пока еще рано. Капитализация российских компаний все еще гораздо ниже, чем у западных аналогов. Российские компании характеризуют: низкая культура корпоративного управления; информационная закрытость; нежелание считаться с правами миноритарных акционеров; отсутствие сведений о реальных владельцах компаний». Действительно, по экспертным данным, доля мажоритарных акционеров и менеджмента в акционерном капитале «Сибнефти» составляет 90%, «Сургутнефтегаза» - 80%, «Лукойла» - 60%. Такой расклад ставит миноритарных акционеров в явно зависимое положение по всем жизненно важным корпоративным вопросам - дивидендной политики, размещения новых эмиссий, слияния и поглощения, и т.д. Вместе с тем, с распространенным мнением о том, что для изменения ситуации необходимо увеличение доли акций, обращающихся на фондовом рынке, и сокращение доли менеджмента по крайней мере до 50%, согласиться трудно. Доминирование миноритарных акционеров повышает риск перераспределения финансовых потоков в пользу выплаты дивидендов, что в условиях высокой потребности в инвестициях заслуживает негативной оценки.

Здесь-то и должно сказать свое веское слово государство, которое в России является акционером очень большого числа корпораций. Само государство должно подать пример цивилизованного корпоративного поведения. К этому подталкивают случаи, которых более чем достаточно, когда пересекаются интересы государства как получателя налогов и администратора, и государства как акционера в лице фондов имущества федерального и регионального уровней. Однако указанное пересечение интересов российского государства очень часто выливается не в его позитивную роль в формировании новой

корпоративной культуры, а совсем в другие вещи - всевозможные налоговые льготы и преференции для отдельных компаний.

Между тем существует весьма показательный опыт Германии (да и других развитых стран), где Кодекс корпоративного поведения, не имея статуса закона, реально применяется самими предприятиями в качестве добровольного обязательства. Предприятия обязаны раз в год публично разъяснять, в какой степени кодекс соблюдается и по каким причинам отступают от его положений, т.е. работает принцип: «comply or explain» (выполняй условия или разъясняй отказ от их соблюдения). Правительство же Германии всячески способствует тому, чтобы в обществе создавалась нравственная среда, которая бы оказывалось давление на тех, кто не соблюдает признанные всеми правила. Так, правительство установило: акции предприятий, не выполнивших взятых на себя обязательств, будут продаваться со скидкой. В Германии первым предприятием, объявившим о добровольном принятии кодекса корпоративного поведения стал «Дойче банк».

Помимо содействия внедрению международных стандартов корпоративного поведения, Россия также обязана решить сложнейшую внутреннюю проблему - провести административную реформу с единственной целью: сделать административные процедуры прозрачными, искоренить традиционную для страны практику подмены правовых норм прямого действия многочисленными подзаконными актами, специально призванными для неоднозначного толкования законодательства в корыстных интересах их авторов и толкователей. Вопрос стоит именно так: либо в России, наконец, будет достойная экономика, либо и дальше продолжится практика, когда, по экспертным оценкам, полное прохождение процедуры регистрации, согласования и экспертизы инвестиционного проекта на федеральном и региональном уровнях из-за ее предельной усложненности, запутанности и бюрократизированности, занимает у иностранного инвестора не менее 9 месяцев, причем требуется собрать от 50 до 90 разрешительных документов и получить резолюции в 50 инстанциях. Провести требуемую

административную реформу будет крайне трудно из-за коррумпированности административного аппарата России на всех уровнях. Однако если оставить все как есть, российская экономика никогда не станет конкурентоспособной - страна со всем ее естественно-ресурсным, человеческим, территориальным потенциалом, но абсолютно неэффективным управлением, так и будет находиться в шестом-седьмом десятке стран по интегральным социально-экономическим показателям конкурентоспособности.

Сложившаяся в Российской Федерации административная система прямо противоречит национальной Конституции, предписывающей всемерное развитие федерализма, т.е. как раз такой административной системы, которая строится на принципах быстрого реагирования на быстро меняющуюся социально-экономическую среду, - системы, которая своими решениями призвана сама создавать и всемерно поддерживать среду высокой динамики, высокой конкуренции, открытости, информационной прозрачности, устойчивой мотивации к развитию, росту.

Вместе с тем, эта деятельность российского государства по устранению административных барьеров инвестиционной деятельности недостаточно целеустремленна и последовательна. Когда, например, Правительство РФ подготовило пакет документов по механизму реализации законодательных положений, предусматривающих резкое снижение административных барьеров на пути выхода компаний на рынок и осуществления ими хозяйственной деятельности (в связи с процедурами и условиями регистрации юридических лиц, лицензирования деятельности), этот пакет не был принят. А ведь принятие этих нормативных актов означало бы переход взаимоотношений рыночного сектора и государства в новое качество - партнерских отношений, - что реально обещало бы сокращение операционных и транзакционных издержек всех экономических агентов, а также снятие большей части ограничений на рост малого бизнеса.

Словом, не делается то очевидное, что можно сделать уже сегодня к несомненной пользе национальной экономики.

То же самое происходит в России и с отношениями собственности. Действующие российские законы в отношении собственности таковы, что на практике они не столько охраняют права собственников, сколько провоцируют бесконечные переделы собственности - ее агрессивный захват предпринимателями друг у друга. По данным журнала «Слияния и поглощения», в 2006 г. в России произошло 1870 поглощений, и три четверти из них были враждебными, т.е., попросту говоря, собственность насильственно отбиралась у владельцев. Российский Фонд рыночных исследований сделал специальный обзор случаев использования в России «административного ресурса» для захвата чужой собственности. Это - Московский завод «Кристалл», АО «Айс-Фили», Уральский завод химического машиностроения, АО «Кузнецкие ферросплавы», Московский нефтеперерабатывающий завод и т.д. Во всех таких прецедентах создавались системы двойного менеджмента, использовался механизм специальной работы с акционерами, после чего акционеры подавали иски, а суды принимали по ним соответствующие определения, нужные тем, кто хотел захватить собственность. Использование любого сценария силового захвата невозможно без непосредственного участия представителей судейского корпуса и государственных чиновников. Наряду с теневой экономикой в России формируется и «теневая юстиция», специализирующаяся на обслуживании захвата предприятий. Журнал «Слияния и поглощения» составил даже своеобразный прейскурант: сколько стоят те или иные услуги правоохранительных, судебных и государственных органов.

Сегодня в России от насильственного захвата собственности не застрахован никто. Потенциальные инвесторы прекрасно видят, как в России за считанные дни очень просто можно потерять предприятие. Пойдут ли они в такую страну? Способствует ли подобная практика росту инвестиций в российскую экономику?¹

В этой связи необходимо внесение соответствующих изменений в законы «Об исполнительном производстве», «Об акционерных обществах», «О

рынке ценных бумаг», «О банкротстве», «О статусе судей», «О судебной системе в РФ». Целесообразно также уточнить ряд положений Арбитражно-процессуального кодекса и закона «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках». Становится все более очевидным: если сегодня в России законодательно не защитить права собственности и не повысить корпоративную культуру, практика передела собственности закроет для российской экономики всякую перспективу не только инвестиционного роста, но и инвестиций вообще. С другой стороны, российской экономике реально угрожает не только практика насильственных захватов перспективных предприятий, но и практика недопущения банкротств убыточных фирм. Обе практики - две стороны одной медали: дефицита общенациональных целей и интересов у экономической политики российского государства.

Сами предприниматели и инвесторы среди наиболее важных для них негативных изменений по использованию на рынке «административного ресурса» государства выделяют следующие:

- возросшую активность прокуратуры, налоговых органов, ОМОНа и других силовых структур по вмешательству в хозяйственные споры на стороне одной из конфликтующих сторон, или с предъявлением необоснованных претензий от лица государства;

- создание новых и сохранение старых неравных условий конкуренции, зависящих от решений исполнительных органов власти.

Обе тенденции, разумеется, не способствуют предпринимательской и инвестиционной деятельности. Вследствие повысившегося вмешательства государства в экономику режим заключения внешнеторговых сделок и валютный контроль ужесточились. В результате снизился отток капитала из российской экономики в форме внешнеторговых кредитов. Однако значительное расширение прав административной системы на территории внутреннего рынка России в целом привело как раз к оттоку капитала из страны - из-за неизбежного в таких случаях искажения рыночных механизмов, подавления рыночной среды. Иными словами, сегодня в России совершенно

правильная декларация о необходимости прекратить практику чрезмерного вмешательства государства в рыночную экономику на деле не выполняется. Поэтому в стране продолжает оставаться актуальной задача административной реформы - снижение административных и прочих барьеров на пути инвестиций, эффективная защита прав собственников и обеспечение равных условий конкуренции, повышение прозрачности экономических процессов и их финансовых результатов.

Административная реформа в Российской Федерации призвана открыть два позитивных процесса в экономическом развитии страны. Во-первых, должен пойти нормальный процесс законодательного обеспечения строительства инновационной экономики. Во-вторых, для государства откроется реальный путь не только правового и административного, но и, прежде всего, экономического регулирования рыночной экономики. По мнению Н.Шмелева, в России, в силу переходности национальной экономики, повышенных рисков еще только складывающихся рыночных механизмов и необходимости повышенного контроля над всеми этими процессами, государство «еще достаточно долгое время будет оставаться основным инвестором в экономику...притом, что государство - отнюдь не лучший инвестор из теоретически возможных...».

Следовательно, административная реформа может рассматриваться как важнейший фактор формирования эффективного инвестиционного спроса. Минимизация издержек инвесторов и реципиентов инвестиций по устранению административных барьеров инвестиционной деятельности существенно повышает шансы на обеспечение соответствия спроса на инвестиции инвестиционному предложению.

Другой важнейший фактор инвестиционной привлекательности - качество кадров, уровень образования, инновационный потенциал предприятий. Дальнейшее развитие комплекса невозможно без разработки и внедрения наиболее современных прогрессивных технологий, направленных на увеличение выпуска и освоение новых видов продукции, снижения ее

себестоимости, что, в свою очередь, вызывает необходимость создания оборудования, соответствующего требованиям каждого звена всех технологических цепочек производства продукции.

До сих пор государственная политика поддержки инновационных преимуществ российских производителей проходила в направлении:

- совершенствования нормативно-правовой базы охраны интеллектуальной собственности и передачи технологий;
- реализации целевых комплексных программ.

Приняты Программы по развитию «новой экономики», в том числе: «Реформирование и развитие оборонно-промышленного комплекса (2002-2007 годы)»; «Электронная Россия (2002-2010 годы)»; Федеральная космическая программа России на 2001-2010 годы; Научно-техническая программа "

Вполне реальна перспектива трансформации определенной части ВПК в общегражданский научно-промышленный комплекс, который стал бы материальной и творческой основой для формирования прогрессивной и модернизированной экономики России с конкурентоспособной обрабатывающей промышленностью. Часть в прошлом закрытых городов, ориентированных на ядерные и другие военные исследования, наукоградов, может быть перепрофилирована под центры, использующие и материальную базу ВПК, и заделы его НИОКР для производства новых гражданских товаров и технологий. Крупные сырьевые компании также вносят сегодня определенный вклад в создание новых прикладных исследований.

Вместе с тем, сказывается отсутствие инновационной инфраструктуры в России. По оценкам независимых экспертов, стоимость невостребованной отечественной промышленностью интеллектуальной собственности в нашей стране превышает 400 млрд. долл. Если прикладная наука еще жива, то участь фундаментальных исследований трагична. И действительно, бюджет российской науки оценивается в размере всего 75 млрд. руб., а, скажем, в Институте катализа РАН соотношение между фундаментальными и прикладными исследованиями изменилось с 60:40 в 1980-

е гг. на 30:70 сегодня.

Некоторые эксперты отмечают, что инновационная деятельность в легкой промышленности пока близка к нулю - интенсифицируя производство, отечественные компании опираются не на российские достижения, а на зарубежные; они действуют по формуле: западные технологии, западные подрядчики и ... наши финансы. Когда на самом деле формула должна быть совершенно обратной: нужно использовать наши технологии, наших подрядчиков и западные деньги. А обновление технологий, в свою очередь, должно происходить преимущественно через своих подрядчиков, через свои рабочие места.

В мировой практике для оценки структуры кадровых ресурсов используется такой обобщенный показатель, как «насыщенность отрасли кадрами с высшим и средним специальным образованием». В легкой промышленности России этот показатель, по состоянию на начало 2007 года, находится в пределах 26-36%.

В требуемой системе образования должен быть сделан сильный акцент на профессиональное образование, планирование, прогноз, упреждение, самые передовые, ускоряющие процесс, образовательные технологии. Причем, эту проблему необходимо ставить достаточно широко - как проблему перехода к более оперативному профессиональному образованию в смысле оперативности реагирования на потребности предприятий в специалистах в технических областях, таких, как новейшие технологии, а также специалистах по менеджменту, маркетингу, правоведению, экологии.

Необходим постоянный мониторинг состояния дел в экономике, анализ сильных и слабых сторон экономики страны, возможностей и потенциальных угроз со стороны внешней среды (так называемый «SWOT-анализ»); мониторинг отраслевой, институциональной геополитики зарубежных государств и предприятий.

Необходимо определение кредитного рейтинга ведущими мировыми рейтинговыми агентствами «Standard and Poors» и «Moody's» инвестиционной

привлекательности отечественных. По мере формирования качественно новой корпоративной культуры будут сформированы объективные предпосылки для решения такой важной задачи, как создание позитивного имиджа отдельных предприятий и отрасли в целом для использования как внутри страны, так и за ее пределами.

Таким образом, формирование качественно новой корпоративной культуры является мощным фактором формирования эффективного инвестиционного спроса. Для ее развития решающее значение имеют такие меры государственного регулирования как содействие внедрению международных стандартов корпоративного поведения, устранение административных барьеров инвестиционной деятельности и трансформация образования в «точку роста» российской экономики.

Заключение

Основу инвестиционной деятельности предприятия составляет реальное инвестирование. В системе управления реальными инвестициями оценка эффективности инвестиционных проектов представляет собой один из наиболее ответственных этапов. От того, насколько объективно и всесторонне проведена эта оценка, зависят сроки возврата вложенного капитала, варианты альтернативного его использования, дополнительно генерируемый поток прибыли предприятия в предстоящем периоде. В свою очередь эффективность инвестиций зависит от множества факторов, в том числе и от фактора риска. Качество экономической оценки инвестиционного проекта определяется тем, насколько полной и достоверной информацией располагает лицо, принимающее решение, система управления реализацией проекта должна предусматривать сбор и обработку информации о меняющихся условиях его реализации и соответствующую корректировку проекта.

На современном этапе назрела реальная необходимость проведения крупномасштабной инвестиционной деятельности для всех без исключения предприятий легкой промышленности, а главной целью государственной инвестиционной политики в России является помощь в создании комплекса, обеспечивающего широкие возможности для удовлетворения российских и зарубежных потребителей в разнообразных товарах путем развертывания комплексных программ (в первую очередь -инвестиционных) по оказанию помощи организациям и предприятиям в кадровом, информационном, материальном обеспечении. Эти проблемы российские предприятия пытаются решить и самостоятельно путем поиска новых источников инвестиций с целью создания конкурентоспособных товаров, но одной, нескольким или группе предприятий это не под силу, т.к. необходимо развивать и совершенствовать всю инфраструктуру производства: от предприятий, производящих комплектующие и материалы до создания необходимых условий качественного производства конкурентоспособной продукции промышленными предприятиями. В связи с чем определяется необходимость государственного

вмешательства в виде разнообразных инвестиционных программ и проектов.

Следовательно, основные направления инвестиционной политики на период реализации проектов должны состоять в стимулировании накопления и создания благоприятного климата для инвестиций. В этом направлении действует снижение инфляции и осуществление изучаемых ниже институциональных преобразований.

Анализ инвестиционного климата, сложившегося на данном этапе в Российской Федерации, свидетельствует об успешности проводимых Правительством Российской Федерации социально-экономических реформ. Реализуемые правительством мероприятия позволят привлечь частные инвестиции в инфраструктуру, ЖКХ, промышленность и другие сферы, снизить бюджетные затраты на эксплуатацию и создание государственного и муниципального имущества, увеличить поступления от налогов и других выплат в бюджеты всех уровней, предоставит дополнительные гарантии инвесторам, повысит привлекательность отдельных регионов и отраслей Российской Федерации, характеризующиеся высоким уровнем оборачиваемости оборотных средств, высоким уровнем рентабельности, высоким уровнем конкурентоспособности.

На основании вышеизложенного можно выделить проблемы, препятствующие развитию легкой промышленности, к которым можно отнести: высокий уровень износа основных фондов и их несоответствие современным техническим требованиям; несовершенство системы учета и оценки фондооснащенности предприятий; технологическая отсталость предприятий, влекущая за собой низкие конкурентоспособность, качество, производительность; высокая импортизация внутреннего рынка, в особенности в секторе продукции швейной отрасли; несбалансированная государственная политика в области экспорта и импорта; масштабность теневого промышленного сектора.

К основным направлениям повышения привлекательности предприятий легкой промышленности Республики Татарстана можно отнести: формирование

благоприятного инвестиционного климата в республике; развитие инфраструктуры инвестиционной деятельности; повышение эффективности использования мер государственной поддержки деятельности предприятий легкой промышленности, использования системы государственных заказов; усиление системы мер по переориентации потоков инвестиций в легкую промышленность из нефтяной, газодобывающей отраслей; информационная, кадровая поддержка деятельности предприятий легкой промышленности.

Проведенная комплексная оценка состояния инвестиционной политики предприятий легкой промышленности показала наличие следующих проблем: быстрое сокращение абсолютного объема накопления, резкое снижение объемов капитальных вложений, прогрессирующее замедление обновления основных фондов, а также значительном перемещении ресурсов из производственной сферы в сферу приобретения финансовых активов.

На основе изученных нами материалов можно сформулировать вывод о необходимости принятия в законодательном порядке следующего комплекса мер, направленных на создание благоприятных условий для предприятий легкой промышленности: предоставить предприятиям отрасли льготные кредиты на закупку сырья и оборудования; предоставить налоговые льготы на сумму инвестиций, вложенных в основное производство; ввести квоты на ввоз товаров легкой промышленности и т.д.

Таким образом, к основным направлениям повышения привлекательности инвестиционных проектов предприятий легкой промышленности Российской Федерации и Республики Татарстан, на наш взгляд, можно отнести: достижение стабильного финансового положения предприятия вне зависимости от сезона функционирования; развитие инфраструктуры маркетинговой и дистрибьютерской деятельности; повышение эффективности использования мер государственной поддержки инвестиционной деятельности, использования системы государственных заказов, участие в тендерах; усиление системы мер в области повышения квалификации работников и управленческого аппарата; своевременность обновления основных фондов, в

том числе оборудования с целью повышения качества производимой продукции.

Ряд вышеперечисленных проблем легче решить на уровне не одного предприятия, а совместно рядом предприятий легкой промышленности Республики Татарстан путем консолидации ресурсов и усилий.

Проведенный анализ позволил предложить следующие составляющие механизма активизации инвестиционной деятельности на основании финансово-промышленного объединения: установление кооперационных связей между предприятиями единой технологической цепочки; увеличение до необходимого объема инвестиций и повышения эффективности их использования; комплексное техническое перевооружение производственных баз предприятий; увеличение производственного потенциала; использование в полном объеме мер государственной поддержки; осуществление сотрудничества производственных предприятий и кредитно-финансовых учреждений; обеспечение конкурентного преимущества в бизнесе за счет использования принципа синергизма; проведение лоббистской деятельности, участвуя в законодательной работе и разработке государственных программ развития легкой промышленности; оптимизировать систему взаиморасчетов между предприятиями- участниками ФПО; снизить риск, связанный с сезонностью производимой продукции; повысить согласованность действий предприятий производственной кооперации.

Таким образом, проведенные исследования демонстрируют возможность преодоления инвестиционного кризиса в легкой промышленности Республики Татарстан путем организации финансово-промышленного объединения, включающего предприятия легкой промышленности и организации финансовой сферы.

Список использованной литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30 ноября 1998 г.
2. Федеральный закон «Об инвестиционных фондах» № 156-ФЗ от 29. 11. 2001 (ред. от 29. 06. 2004).
3. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» № 39-ФЗ от 25. 02. 1999 (ред. от 22. 08. 2004).
4. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» № 1488-1 от 26. 06. 1991 (редакция от 10.01.2003).
5. Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» №160-ФЗ от 09. 07. 1999 (редакция от 22.07.2005).
6. Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)», № 164-ФЗ от 29.10.1998 (редакция от 29.01.2002).
7. Закон Республики Татарстан «Об инвестиционной деятельности в Республике Татарстан» № 1872 от 25. 11. 1998 (редакция от 24.06.2003),
8. Постановление Правительства РФ «О порядке выделения средств из федерального бюджета негосударственным коммерческим организациям при условии обеспечения участия Российской Федерации либо увеличения доли Российской Федерации в уставных капиталах этих организаций» № 548 от 01.06.1998 (редакция от П.07.2005).
9. Постановление Кабинета Министров Республики Татарстан «О мерах по реализации системы индикативного управления экономикой Республики Татарстан» № 371 от 29.05.2000 г.
10. Положение «О порядке предоставления государственной поддержки предприятиям и организациям, реализующим инвестиционные проекты в Республике Татарстан» № 284 от 07. 05. 1999 г.
11. Постановление Правительства РФ «О внесении дополнений в перечень сезонных отраслей и видов деятельности, применяемых при предоставлении отсрочки или рассрочки по уплате налогов» № 631 от 17. 10. 2003 г.

12. Федеральная программа развития предприятий легкой промышленности Российской Федерации на 2005-2010 г.г.

13. Концепция финансового оздоровления предприятий легкой промышленности, утвержденная постановлением Кабинета Министров Республики Татарстан № 529 от 05. 09. 2002 г.

14. Агафонова И. П. Пути и проблемы вертикальной интеграции российских предприятий в условиях современной экономики. // Менеджмент в России и за рубежом. - 2005. - № 5. - С. 99-108.

15. Анискин Ю. П. Управление инвестициями: учебное пособие по специальности «Менеджмент организации». - М.: Изд-во ОМЕГА, 2006. – 192с.

16. Анчишкин А.И. Наука, техника, экономика. -М.: Молодая гвардия, 1999. - 274 с.

17. Арипов О. Х. Формирование качественной структуры инвестиций в легкую промышленность России как фактор экономического роста: Дисс. . к.э.н.: 08.00.05. - М.: Российский заочный институт текстильной и легкой промышленности, 2005. - 155 с.

18. Астахов П., Махалкин И., Буткевич В, Амортизационный ресурс. Что тормозит обновление производственной базы // Экономика и жизнь. - 2000. - №12-С. 2-3.

19. Афанасьев М.П., Орешин В.П. Развитие инвестиционной деятельности в России. - М.: Изд-во моек, ун-та, 1996. - 74 с.

20. Афонин И. В. Управление развитием предприятия: стратегический менеджмент, инновации, инвестиции, цены: Учебное пособие. - М.: «Дашков и К», 2002.-380 с.

21. Бабич О. В. Методика выявления путей повышения эффективности использования основных производственных фондов промышленного предприятия. // Менеджмент в России и за рубежом. - 2006. - № 4. - С. 76-85.

22. Багинова О.А. Плеханова Г.В. Оценка, отбор и государственное финансирование инвестиционных проектов с учетом эффекта мультипликатора - акселератора в депрессивных регионах //Финансы и кредит. - 2002. - № 12. -

С. 41-47.

23. Бахарева О. В. Развитие коллективных инвестиций как фактор экономического роста региона (на примере Республики Татарстан): Дисс. . к.э.н. 08.00.05. Казань: Казанский государственный архитектурно-строительный университет, 2005. - 194 с.

24. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: Учебное пособие - 2-е изд., доп. и перераб. М: Финансы и статистика, 1999. - 512 с.

25. Бархатов А. Электронные, научные, информационные ресурсы для поддержки инвестиционной деятельности в регионе. // Информационные ресурсы России. - 2006. - № 4. - С. 14-17.

26. Белов А. Как сделать бизнес инвестиционно привлекательным. // Управление персоналом. - 2004. - № 3. - С. 50-51.

27. Берлин А. Механизм инвестиционных решений на промышленном предприятии // Международный журнал проблем теории и практики управления.-2001.-№ 1.-С. 81-85.

28. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. Учебный курс. - К.: Ника-Центр, 2006.-552 с.

29. Блаут М. Экономическая модель в ретроспективе: Пер. с англ. - 4-е изд. - М.: «Дело ЛТД», 1994. - 720 с.

30. Богомолов О. Н. Инвестиции в человеческий капитал. // Библиотека в эпоху перемен: Дайджест. - 2005. - Вып. 3. - С. 40-47.

31. Борисова Т. "Серый импорт" (легкая промышленность в путях таможенно- тарифной политики) // Московская промышленная газета. - 2006.- № 49-50. - С. 2-3.

32. Бочаров В.В. Инвестиции. - СПб.: Питер, 2006. - 176 с.

33. Бочаров ВВ. Методы финансирования инвестиционной деятельности предприятия. - М.: Финансы и статистика, 1998. - 160 с.

34. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс: в 2-х. / Пер. с англ. под ред. В.В. Ковалева. СПб: Экономическая школа, 1997-669с.

35. Булатов А. Россия в мировом инвестиционном процессе. // Вопросы экономики. - 2004. - № 1. - С. 74-85.
36. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами. - М.: Финансы и статистика, 1996. - 799 с.
37. Василькова В. В. Порядок и хаос в развитии социальных систем. - СПб.: Издательство «Лань», 2003. - 480 с.
38. Вахитов Д.Р. Развитие лизинга в Российской Федерации в условиях рыночной экономики. - Казань: Издательство «Таглитмат» Института экономики, управления и права, 2002. - С. 31-34.
39. Веслогузова М. В. Трансформация инвестиционных отношений в российской экономике: Дисс. ...к.э.н.: 08.00.01. - Казань: КГТУ им. А. Н. Туполева, 2005. - 167 с.
40. Водянов А. Инвестиционные проекты, финансируемые из федерального бюджета: методы оценки эффективности. // Российский экономический журнал. - 2006. - № 1. - С. 9-28.
41. Воскобойников И.Б. О корректировке динамики основных фондов в российской экономике. // Экономический журнал ВШЭ. - 2004. - Т. 8, №1. - С. 3-21.
42. Газман В. Д. Лизинг. Теория. Практика. Комментарии. - М.: Фонд «Правовая культура», 1999. - 416 с.
43. Гареева Л. С. Кредитное обеспечение инвестиционных проектов. // Вестник ТИСБИ. - Казань. - 2003. - Выпуск 4. - С. 23-26.
44. Глазьев С. В. Очередной раз на те же грабли? (к оценке «Стратегия развития Российской Федерации до 2010 года»). // Российский экономический журнал. - 2000. - № 5. - С. 45-49.
45. Глен А. Инвестирование. Путеводитель от Financial Times. - М.: ДиС, 2006. - 496 с.
46. Глэдстоун Д., Глэдстоун Л. Инвестирование венчурного капитала. - М.: Баланс Бизнес, 2006. - 416 с.
47. Горемыкин В. А. Основы технологии лизинговых операций. - М.:

Ось-89, 2000.-5 1 2 с.

48.Горохов М.К. Малеев В.В. Бизнес-планирование и инвестиционный анализ. - М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 1998. - 208 с.

49.Федеральная служба государственной статистики, Россия в цифрах 2006 г. - 350 с.

50.Данилова Т.Н. Инвестиционный рынок и его место в структуре финансового рынка (институциональный подход). // Финансы и кредит. - 2002. - № 8. - С. 10- 17.

51.Данилова Т.Н. Особенности условий равновесия на инвестиционном рынке // Финансы и кредит. - 2002.- № 19. - С. 34-41.

52.Денисов В. М., Холодкова В. В. Оптимизация структуры после реорганизации. Опыт объединения филиалов. // Менеджмент в России и за рубежом.- 2005.- №2.-С. 84-89.

53.Дука Б. Выбор будущего или между заводом и компанией. // Экономические стратегии. - 2001. - № 2. - С 28-36.

54.Живетин В., Сычев В. Состояние и перспективы развития текстильной и легкой промышленности Российской Федерации (по материалам пленарного доклада на конференции "Текстильная химия - 2006") // [www. textileclub.ru](http://www.textileclub.ru)

55.Жуков Ю. В. Потерянный год. В легкой промышленности начался спад производства // Швейная промышленность. - 2003. - № 2. - С.2-4.

56.Игошина Л.Л. Инвестиции. - М.: Экономист, 2005. - 478 с.

57.Игошин Н. В. Инвестиции. Организация управления и финансирование: Учебник для вузов. - М.: Финансы, 2000. - 413 с.

58.Идрисов А.Б. Планирование и анализ эффективности инвестиций. - М.: Юнити, 2003.-347с.

59.Информационный сайт Новости Легпром. (www.sitename.com.)

60.Инвестиционная деятельность в России: условия, факторы, тенденции. -М.: Госкомстат РФ, 2005. - 85.

61.Информационный портал Правительство Республики Татарстан

Электронное правительство.

62. Исследование операций в экономике; Учебное пособие для вузов / Под ред. проф. Н.Ш. Кремера. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. - 407 с.

63. Итоги работы промышленных предприятий, работающих на потребительский рынок, за 2004 год и задачи на 2005 год.

64. Итоги социально-экономического положения Республики Татарстан январь- август 2006.

65. Кабатова Е. В. Лизинг: правовое регулирование, практика. - М.: Инфра-М, 2001.-204 с.

66. Казенов А. А. Методы проектирования целевых инвестиционных программ. // Высшее образование сегодня. - 2004. - № 12. - С. 34-38.

67. Карпенко М. П. Эффективность инвестиций в Национальную программу развития всеобщего и непрерывного образования на основе информационно- коммуникационных технологий. // Инновации в образовании. - 2006. - № 1. - С. 59-70.

68. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Под ред. Куракова Л.П. -М.: Гелиос АРВ, 1999. - 182 с.

69. Ковалев А.П. Оценка стоимости активной части основных фондов; Учебно-метод. пособие. - М: Финстатинформ, 1997. - 175 с.

70. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. - М.: Финансы и статистика, 1995. - 432 с.

71. Комарова И. Экономика знаний - это экономика инвестиций в образование. // Народное образование. - 2006. - № 9. - С. 27-30.

72. Конвенция Международного института по унификации частного права (УНИДРУА) по международному лизингу (международной финансовой аренде оборудования), Оттава, 28 мая 1988 г. // Вестник ВАС. - 1998. - № 5.

73. Коростылева И. Как инвестировать в предметы искусства и старины? // Вопросы культурологии. - 2006. - № 6. - С. 54-58.

74. Кофман А., Фор Р. Займемся исследованием операций: Перевод с франц. / Под ред. А.А. Корбута. - Мир. - 1996.

- 75.Красева Т. А. Основы лизинга. - Ростов н/Д.: «Феникс», 2003. - 224 с.
- 76.Кузнецов А. Структура российских прямых капиталовложений. // Мировая экономика и международные отношения. - 2007. - № 4. - С. 69-76.
- 77.Куликов А. Г. Лизинг в России: стоит ли убивать курицу, несущую золотые яйца. // Деньги и кредит. - 1998. - № 6. - С. 35-44.
- 78.Лапшин П. П., Хачатуров А. Е. Синергетический эффект при слияниях и поглощениях компаний. // Менеджмент в России и за рубежом. - 2005. - № 2. - С. 21-30.
- 79.Ларин С. Н. Основные тенденции инвестиционной деятельности в регионе: зарубежный опыт и российская действительность. // Менеджмент в России и за рубежом. - 2004. - № 5. - С. 102-106.
- 80.Лахметкина Н. И. Инвестиционная стратегия предприятия. - М.: Кно Рус, 2005.- 184 с.
- 81.Либман А., Хейфец Б. Корпоративная модель региональной экономической интеграции. // Мировая экономика и международные отношения. - 2007. - № 3. -С. 15-22.
- 82.Лисин В. Инвестиционные процессы в российской экономике. // Вопросы экономики. - 2004. - № 6. - С. 4-28.
- 83.Лисовская Е. Г. Концессии и перспективы развития инвестиционной деятельности. // Качество. Инновации. Образование. - 2006. - № 3. - С. 27-31.
- 84.Логинов Е.Л. Шевченко И.В. Инвестиционная доминанта трансформации Российской экономики: проблемы влияния иностранных инвестиций. // Финансы и кредит.-2002. -№ 13. -С. 10-17.
- 85.Майер Г. В. Современная экономика знаний: о производителях и потребителях. // Библиотека в эпоху перемен: Дайджест. - 2005. - Вып. 3. - С. 50-55.
- 86.Методические рекомендации по разработке инвестиционной политики предприятия: Приказ Минэкономики РФ от 01. 10. 97. № 118.
- 87.Миронов В. Сможет ли российская промышленность "победить" сильный рубль? (О динамике конкурентоспособности промышленности в

1998-2005 гг.) // Центр развития. - 2005. - № 1. - С. 3.

88. Москаленко Л. Новый раскрой одежного рынка. // Эксперт. - 2007. - № 9 (550). - С. 32-33.

89. Москвин В.А. Факторы инвестиционной привлекательности предприятия. // Банковское дело. - 2000. - № 12 - С. 29-36.

90. Мыльник В. В. Инвестиционный менеджмент: Учебное пособие для вузов. - 4-е изд. - М.: Академический Проект, 2005. - 272 с.

91. Найденов Л. И., Тимирясова А. В. Оценка стоимости предприятия. Учебно- методическое пособие. - Казань: Таглитат, 2004. - 96 с.

92. Немкина О. И. Проблемы формирования и использования амортизационного фонда предприятия / Под общ. ред. Абдулиной С.Н. - Казань: КФЭИ, 1997. - 139 с.

93. Обозов С. А. Привлечение инвестиций в экономику города: теория и практика. - Нижний Новгород, Издательство Волго-Вятской академии государственной службы, 1998. - 204 с.

94. Орлов С. Л., Исламов Р., Сайдашева В. Венчурное финансирование в Республике Татарстан: от изучения мирового опыта к внедрению // Бизнес- панорама. - 2001. - № 11 (23). - С. 31-33.

95. Основные средства. Справочник бухгалтера от А до Я / Сост. Макальская М.Л. - М.: Изд-во Дело и сервис. - 1998. - 320 с.

96. Палтерович Д.М. Планирование потребности в оборудовании. - М., 1978. - 94 с.

97. Пинбайк Р., Рубиндильд Д. Макроэкономика. / Сокр. Пер. с англ. - М.: Экономика, 1992. - 352 с.

98. Попков В. П., Семенов В. П. Организация и финансирование инвестиций. - СПб.: Питер, 2001. - 224 с.

99. Приложение к письму ОООР «РОРлегпром» от 04. 02. 2007 г. № ДМ 2/39 Отчет о работе Российского объединения работодателей легкой промышленности в 2006 году.

100. Приложение к письму ОООР «РОРлегпром» от 04. 04. 2006 г. № ЛМ

2/39 Итоги работы легкой промышленности (швейное производство) за 2005 год.

101.Программа социально-экономического развития Республики Татарстан на 2005-2010 годы.

102.Раицкий К.А. Экономика предприятия. Учебник для вузов. - М.; Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1999. - 693 с.

103.Райзберг Б.А., Лозовский Л.М., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. - М.: Инфра-М, 1996. - 496 с.

104.Редакционная статья. Еще один рычаг. // Эксперт Волга. - 2007. - № 10 (50). - С. 6.

105.Реген В., Ткаченко Е. А. Управление комплексным развитием предприятия. - СПб.: Издательство Вернера Регена, 2006. - 256 с.

106.Рекшинская Ю. Ю., Ульянычев И. В. Оценка эффективности инвестиционных проектов на предприятиях. // Менеджмент в России и за рубежом. - 2005. - № 3. - С. 38-44.

107.Республиканская программа развития инновационной деятельности в Республике Татарстан на 2004-2010 годы № 121 от 12. 03. 2004 г.

108.Розмаинский И. "Инвестиционная близорукость" в посткейнсианской теории и в российской экономике. // Вопросы экономики-2006. - № 9. - С.71-83.

109.Российский статистический ежегодник, 2006.

110.Рыжановская Л. Ю. Повышение роли финансового рынка в мобилизации и эффективном использовании инвестиционных ресурсов. // Финансы и кредит. - 2005.-№6.-С. 19-23.

111.Савина О. А. Управление промышленными предприятиями с использованием системы поддержки решений. - М.: МИА, 200. - 252 с.

112.Саприцкий Е.Б. Как оценить рыночную стоимость машин и оборудования на предприятии. - М.: Институт промышленного развития, 1997.- 64 с.

113.Скопица И. В., Бакланова Ю. О., Агаев А. А. Инвестиционный климат территории: мировой и национальный взгляд. // Менеджмент в

России и за рубежом. - 2006. - № 2. - С. 34-40.

114.Скориков О. В. Обеспечение развития на основе анализа моделей корпоративного поведения. // Менеджмент в России и за рубежом. - 2005. - № 6. -С. 10-17.

115.Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народа. / Под ред. Абалкина Л.И. -М.: Наука, 1993. -462 с.

116.Смолин О. Российская образовательная политика и инвестиции в человека. // Альма Матер. - 2004. - № 4. - С. 5-9.

117.Солнцев О. Кредитный бум на исходе.//Эксперт. - 2006-№ 8.- С. 59-63.

118.Статистический сборник промышленности Республики Татарстан за 2004 год. - Казань: Издательство Татарстанстат, 2005. - 199 с.

119.Статистический бюллетень 2 (65). - М.: Госкомстат РФ, 2000. - 85 с.

120.Стивенсон В. Дж. Управление производством: Учебное пособие. - М.: Лаборатория базовых знаний (ЛБЗ) Бином, 1999. - 338 с.

121.Стойнова Е.М Финансовый менеджмент в условиях инфляции. - М.: Перспективы, 1994. - 87 с.

122.Стафьева Е. Разум и чувственность. Люди и бренды самой главной выставки мужской одежды. // Гражданский журнал вещь. - 2007. - № I. - С. 18-25

123.Сумарокова Е. В. Инвестиции в человеческий капитал. // Высшее образование сегодня. - 2004. - № 3. - С. 28-38.

124.Сусанян К. Самые выгодные сделки: лизинг, бартер, товарообмен с зарубежными партнерами. - М.: Изд-во «Мировой океан», 1992. - 248 с.

125.Тараканова Н.В. Учет и анализ использования основных средств. - М.: Московский государственный университет коммерции, 2003. - 24 с.

126.Типовая методика определения экономической эффективности капитальных вложений и новой техники в народном хозяйстве СССР. - М.: Госкомплан, 1960.

127.Титов М. В. Экспансия "черного" импорта//ЭКО.-2000. - № 5. - С. 40.

- 128.Тихонова Р. У. Банк России как субъект инвестиционной деятельности. // Проблемы экономики и управления. - 2005. - № 4. - С. 84-92.
- 129.Тунин Г.А. Основной капитал и инвестиционная политика: Учебное пособие. - М.: Российская экономическая академия «Изд-во ПРИОР»,2000.–63с.
- 130.Турбанов А.В. Формирование условий для инвестиционной деятельности банков. // Банковское дело. - 2001. -№ 5. - С. 9-14.
- 131.Туризм и экономика: опыт, проблемы, новации. / Научный редактор профессор А. М. Шахвелиева -Казань:Изд-во ООО ТФ «БИНОМ», 2006.-180 с.
- 132.Устимов И. Специфика оценки инвестиционных проектов с лизингом оборудования. // Управление персоналом. - 2004. - № 3. - С. 48-50.
- 133.Учет основных средств. Методические рекомендации. Амортизация, нормы. - М: Ось 89,1999. - 41 с.
- 134.Филлипов К.К. Международный лизинг. Новая система экономических связей в России-СПб.;СПИТМО и ПФ «Надежда», 1999. - 159 с.
- 135.Финансовое управление компанией/ Общ ред. Е.В. Кузнецовой. - М.: Фонд «Правовая культура», 1995. - 383 с.
- 136.Финансовый менеджмент. Руководство по технике эффективного менеджмента CARANA Corporation - USAID - RPC Moscow, 1998. - 300 с.
- 137.Финансовый менеджмент: теория практика: / Под ред. Е.С. Стояновой. - 3-е изд., перераб. и доп. -М.: Изд-во «Перспектива», 1998. -656 с.
- 138.Финансы предприятий: / Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.П. Павлова и др.; под ред. Н. В. Колчиной. - М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. - 631с.
- 139.Финансы: / В.М. Радионова, Ю.Я. Вавилов, ЛИ. Гончаренко и др. - М: Финансы и статистика, 1995. - 492с.
- 140.Финансы: / Под ред. А.М. Ковалевой. - М.: Финансы и статистика, 1996. - 375 с.
- 141.Фридман Дж. Ордуэйн Ник. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости: Пер. с англ. - М.: «Дело ЛТД», 1995. - 480 с.
- 142.Фролова Т. В. Экономические аспекты формирования стратегии обновления основных фондов предприятия легкой промышленности. - Дисс.

к.э.н. 08.00.05. - М: ГОУ ВПО Российский Заочный институт текстильной и легкой промышленности, 2004. - 150 с.

143.Хазанова Л.Э. Математическое моделирование в экономике: Учебное пособие. -М.: Изд-во Бек, 1998. - 141 с.

144.Харрингтон Дж. Х. Управление качеством в американских корпорациях; сокр. пер. с англ. - М.: Экономика, 1990 - 272 с.

145.Цветкова Л.А. Общие социально-экономические условия и некоторые аспекты развития рынка товаров легкой промышленности в I квартале 2005 г. // Швейная промышленность. - 2005. - № 3. - С. 6-9.

146.Чайковская Л.А. Филин С.А. Финансовые инвестиции - их оценка и учет. // Финансы и кредит. - 2002. - № 12. - С. 30-33.

147.Чайковская С.А. Финансовые инвестиции - их оценка и учет. // Финансы и кредит. - 2002.- № 7. - С. 24-31.

148.Чапек В. Н. Инвестиционная привлекательность экономики России. - М: Феникс, 2006. - 252 с.

149.Чекмарева Е. Н. Лизинговый бизнес. - М.: Экономика, 1993. - 127 с.

150.Чесноков А. С. Инвестиционная стратегия, опционы и фьючерсы. - М.: Дело, 1995.-528 с.

151.Шарингер Л. Новая модель инвестиционного партнерства государства и частного сектора. //Российский экономический журнал.- 2004.- № 9-10.- С. 41- 53.

152.Шарипов М. М. Развитие инвестиционной деятельности в условиях глобализации. // Проблемы экономики и управления. - 2006. - № 2. - С. 20-23.

153.Шарп У. Ф., Александер Г. Дж., Бейли Дж. В. Инвестиции: Пер. с англ.- М: Инфра-М, 2005. - 1028 с.

154.Шеремет А.Д., Сайфулин РС. Методика финансового анализа. - М: Инфра-М, 1995.-176 с.

155.Шилихин С.Н. Качество корпоративного управления естественной монополией как фактор эффективности ее инвестиционной деятельности. // Качество. Инновации. Образование. - 2006. - № 5. - С. 26-31.

- 156.Шмален Г. Основы и проблемы экономики предприятия. — М.: Финансы и статистика, 1996. - 512 с.
- 157.Шомин Н.В. Инвестиции. Организация управления и финансирование: Учебник для вузов - М: Финансы, ЮНИТИ, 2000. - 413 с.
- 158.Шпак Г.Б. Управление инновациями: Учебно-методическое пособие. - Хабаровск РГТЦ ХГАЭП, 1996. - 56 с.
- 159.Щербо Г. Региональный фактор. // Эксперт Волга. - 2007. - № 8 (48). - С. 14-18.
- 160.Экономика переходного периода. / Под ред. Гайдара Е.Т. - М: ЭППП, 1998.-285 с.
- 161.Экономика предприятия: / Под ред. проф. О.И. Волкова. - М: Инфра-М, 1998.-683 с.
- 162.Экономика предприятия: /Под ред. проф. В.Л. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2000. - 742 с.
- 163.Экономика. Булатов А.С. - М: Бек, 1996. - 816 с.
- 164.Экономика: / Под ред. Борисова Е.Ф., Петрова А.А., Стреликова Ф.Ф. - М: Финансы и статистика, 1997. - 400 с.
- 165.Экономическая теория / Под ред. Камаева В.Д. и др. - М: Владос, 1998.-640 с.
- 166.Энтони Р., Рис Дж. Учет: ситуации и примеры. - М.: Финансы и статистика, 1993. - 110 с.
- 167.Яновский Л.М. Качество жизни: зависимость от инвестиций в образование. // Качество. Инновации. Образование. - 2005. - № I. - С. 8-11.
- 168.Ярных В. Расходы на консалтинг как инвестиции в компанию. // Управление персоналом. - 2004. - № 11-12. - С. 22-25.
- 169.Нешадин А., Липсиц И. Промышленная политика: выбор будущего // Экономика и жизнь. - 2000. - №7. - С. 2-3.
- 170.Николаева Е. А. Где взять инвестиции. // Библиотека.- 2004.- № 12. - С. 70-72.

171. Artus P., Morin P. *Macroeconomie appliquee. Principes et politiques economiques.* - Paris: Presses Universitaires de France, 1997. - P. 353

172. David Taylor. *Mastering. Economic and social history.* - Macmillan. - 1997. - P. 21-22.

173. Fund William. Subrahmanyam Marti. // *Finance menagement.* - 1987. - № 1. - P. 55-59.

174. Levy H., Marshall S. *Capital investment and financial decisions.* New Jersey; London: Prentice-Hall, Englewood Cliffs, 1990. 771 p.

175. Robert Heller. *Managing Change,* DK Publishing Ing., 1998.

Классификация инвестиций по ряду признаков



Основные макроэкономические показатели Республики Татарстан,**2006 г.**

Показатели	Натур. показатели	Темп роста к январю-августу 2005 г., %
Индекс промышленного производства, %	н/д	106,9
Оборот организаций, млн. руб.	693902,5	131,3
Объем отгруженных товаров, млн. руб.	392842,3	129,7
Объем продукции сельского хозяйства, млн. руб.	46041,8	103,5
Объем работ, выполненный по виду деятельности «строительство», млн. руб.	54373,3	100,6
Введено общей площади жилья, тыс. кв. м.	694,3	135,5
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	77478,4	98,8
Коммерческий грузооборот, млн. ткм.	814,9	118,4
Объем оборота оптовой торговли, млн. руб.	157137,7	96,5
Оборот розничной торговли, млн. руб.	133586,0	128,0
Платные услуги населению, млн. руб.	42469,0	115,9
Индекс потребительских цен, % (август 2006 г. к августу 2005 г.)	н/д	107,9
Денежные доходы на душу населения, руб.	8808,44	135,7
Реальные денежные доходы, %.	н/д	125,4
Средняя начисленная заработная плата, руб. (январь-июль 2006 г. к январю-июлю 2005 г.)	8339,0	127,4
Суммарная просроченная задолженность по заработной плате, млн. руб. (на 1 сентября 2006 г. к 1 августа 2006 г.)	16,6	81,7

Источник: Информационный портал Правительство Республики Татарстан Электронное правительство.

Основные показатели работы легкой промышленности Российской Федерации

Год	Число действующих организаций (на конец года)	Объем промышленной продукции (млн. руб. до 1998 г.-млрд. руб.)	Индекс пром. производства, в %к предыдущему году	Среднегодовая численность пром.,-производственного персонала, тыс. чел.	Сальдированный финансовый оезульгат (прибыль минус убыток), млн. руб., до 1998 г.-млрд.руб.	Уровень эентабельности проданных товаров, %	Снижение (-), повышение затрат на один руб. продукции, в%к предыд. году
1970		38,2	106,0	2942	н/д	н/д	-0,6
1975	4416	45,3	104,4	2873	н/д	н/д	-0,4
1980	4217	55,2	101,8	2820	н/д	н/д	-0,5
1985	4192	61,6	100,9	2624	н/д	н/д	0,2
1990	4515	65,7	99,9	2288	н/д	н/д	-0,46
1995	22347	24267	69,8	1332	2330	9,3	-0,56
1997	22556	25954	71,8	1133	-853	-1,5	-0,8
1980	20821	23523	89,7	888	-1435	0,9	-2,6
1999	18813	45041	112,3	863	3015	9,5	-8,5
2000	18037	65019	120,9	849	3035	7,2	1,9
2001	16975	80750	105,0	814	1911	5,4	2,9
2002	15492	91854	96,6	765	-1271	21	1,8
2003	14552	101881	97,7	694	-489	1,7	1,8
2004	14739	109683	99,4	728	618	2,8	1,4
2005	14942	117537	101,3	741	952	3,1	1,5

Источник: Приложение к письму ОООР «РОРлегпром» от 04. 02.

2007 г. № ЛМ 2/39 Отчет о работе Российского объединения работодателей легкой промышленности в 2006 году, с. 39.

**Отраслевая структура промышленного производства по регионам РФ
в 2005 г. (в %)**

Регионы РФ	элект роэнерге- тика	топл ивная я	метал лургия	хим. и нефте -хим.	маши ностр оеение	лесна я, дерев ообра батыв ающая я	строй- мате- риал- ов	стекол ьная, фарфо рофая нская	пищ евая	легк ая	друг ие
Российская Федерация	12,1	19,2	16,7	6,2	20,2	4,2	3,1	0,5	14,8	1,4	1,60
Центральный федеральный округ	13,4	3,1	11,1	7,0	26,4	3,4	5,1	0,9	22,6	3,1	3,90
Северо-Западный федеральный округ	12,5	8,8	16,8	4,8	18,7	12,6	2,7	0,4	20,4	1,0	1,30
Южный федеральный округ	16,8	10,9	10,1	7,8	15,0	2,2	5,2	0,9	28,8	2,2	2,30
Уральский федеральный округ	8,2	50,5	23,0	1,1	10,1	0,8	1,8	0,1	3,6	0,3	0,50
Сибирский федеральный округ	14,4	12,9	35,2	5,2	12,2	5,4	2,4	0,0	10,9	0,6	0,80
Дальневосточный федеральный округ	18,3	9,9	28,4	0,7	13,8	5,2	2,3	0,1	18,8	0,5	2,00
Приволжский федеральный округ, в т.ч.:	10,9	21,4	6,3	11,7	30,6	3,0	2,6	0,6	10,6	1,4	0,90
Республика Татарстан	6,7	38,1	0,2	17,5	23,5	1,4	1,7	0,0	9,5	0,7	0,70
Республика Марий Эл	22,5	6,4	0,5	5,3	21,0	13,1	4,4	0,7	18,4	2,9	4,80
Республика Башкортостан	10,5	37,7	5,0	13,3	17,3	2,1	2,0	1,2	8,8	1,2	0,90
Нижегородская область	9,0	2,5	12,3	10,7	41,9	5,2	1,9	2,2	11,9	1,5	0,90
Самарская область	8,7	9,4	4,3	11,2	53,7	0,3	3,0	0,0	8,5	0,3	0,60
Саратовская область	23,4	22,3	1,0	11,9	17,1	1,9	3,7	1,8	14,9	0,9	1,10

Источник: Российский статистический ежегодник, 2006, с. 362-363.

Некоторые социально-экономические характеристики РФ

Показатели \	Год											
	1970 г.	1975 г.	1980 г.	1985 г.	1990 г.	1995 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.
Кредиты, предоставленные предприятиям, организациям и физическим лицам (на конец года) млн.руб. (до 1998г.-млрд.руб.)	71,8	118,2	202,3	300,7	178,0	186972/1345082	2763103	320326	472820	808095	1286105	1754844
Инвестиции в основной капитал, млн.руб. (до 1998г.-млрд.руб.)	94,9	136,4	163,1	192,0	249,1	266974	408797	407086	670439	1165234	1504712	1762407
Индексы потребительских цен (декабрь к декабрю предыдущего года)	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	231,3	111,0	184,4	136,5	120,2	118,6	115,1
Индексы цен производителей промышленной продукции (декабрь к декабрю)	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	275,0	107,5	123,2	167,3	131,6	110,7	117,1

¹⁾ До 1998 г. - кредитные вложения в экономику. С 1998 г. по методологии расчета, принятой Банком России в 1998 г., без Внешторгбанка: кредиты, предоставленные предприятиям, организациям и физическим лицам.

²⁾ В числителе - по методологии расчета, принятой Банком России в 1996-1997 гг., в рублях и иностранной валюте, без Внешторгбанка, в знаменателе - по методологии расчета, действующей в 1995 г.

³⁾ По методологии расчета, принятой Банком России в 1997 г., без Внешторгбанка, без долгосрочных кредитов на финансирование инвестиций в основной капитал.Источник: Российский статистический ежегодник, 2006, с. 34.

Приложение 6

Материально-техническая база легкой промышленности РФ

в 1970-2005 г.г.

Год	Наличие основных производственных фондов (млн. руб, до1998г.-млрд.руб.)	Степень износа основных производственных фондов (в %)	Коэффициенты обновления основных производственных фондов (в сопоставимых ценах)	Средний возраст производственного оборудования (лет)	Коэффициенты выбытия основных производственных фондов сопоставимых ценах)
1970	6,3	25,1	10,2	8,4	1,9
1975	8,9	28,7	8,0	8,9	2,3
1980	11,7	32,8	7,4	9,5	2,0
1985	15,1	37,4	6,5	10,1	2,2
1990	19,2	40,2	8,4	10,8	2,2
1995	33430	45,9	0,6	14,3	1,9
1997	68501	53,7	0,3	16,1	1,7
1998	58084	54,9	0,3	17,0	1,7
1999	54459	55,7	0,3	17,9	1,7
2000	52345	54,2	0,5	18,7	2,1
2001	50435	50,9	0,6	19,4	1,8
2002	45592	48,8	0,4	20,1	2,8
2003	46570	46,4	0,5	20,7	2,2
2004	47429	45,9	0,4	20,8	2,3
2005	47941	45,2	0,4	20,7	2,5

Источник: Российский статистический ежегодник, 2006, с. 371-372.

Возрастная структура производственного оборудования легкой промышленности РФ

Год	Оборудование					Средний возраст, лет
	до 5 лет	6-10 лет	11-15 лет	16-20 лет	более 20 лет	
1997 г.	5,2	24,1	24,7	17,5	28,5	16,1
1998 г.	4,1	20,1	25,3	18,9	31,6	17,0
1999 г.	4,1	15,2	25,7	20,1	34,8	17,9
2000 г.	4,7	10,6	25,5	21,0	38,2	18,7
2001 г.	5,7	7,6	23,2	21,5	41,6	19,4
2002 г.	6,7	5,8	20,0	22,6	44,9	20,1
2003 г.	7,8	4,9	16,4	22,7	48,2	20,7
2004 г.	8,4	4,8	16,2	21,4	50,8	20,5
2005 г.	8,9	5,4	17,8	21,5	49,6	19,7

Источник: Российский статистический ежегодник, 2006, с. 372.

**Темп роста среднемесячной заработной платы в августе 2006 г.
к августу 2005 г.**

№ п/п	Районы и города РТ	Авг. 2005 г., руб.	Авг. 2006 г., руб.	Темп роста к соответствующему периоду прошлого года, %
1.	Ютазинский район	4 454	5 601	125,7%
2.	Чистопольский район	3 430	4 502	131,3%
3.	Чистополь	5 368	6 383	118,9%
4.	Черемшанский район	3 870	5 201	134,4%
5.	Тюлячинский район	3 593	5 424	150,9%
6.	Тукаевский район	5 854	9 094	155,3%
7.	Тетюшский район	3 512	4 593	130,8%
8.	Спасский район	2 994	4 509	150,6%
9.	Сармановский район	6 996	9 881	141,2%
10.	Сабинский район	6 053	6 871	113,5%
П.	Рыбнослободской район	3 204	4 584	143,1%
12.	Пестречинский район	4 636	5 853	126,2%
13.	Нурлатский район	3 780	6 089	161,1%
14.	Нурлат	7 808	10 634	136,2%
15.	Новошешминский район	5 389	5 918	109,8%
16.	Нижнекамский район	5 191	5 883	113,3%
17.	Нижнекамск	9 353	11 977	128,1%
18.	Набережные Челны	7 712	9 370	121,5%
19.	Муслюмовский район	3 833	4 613	120,3%
20.	Мензелинский район	3 574	4 566	127,70%
21.	Менделеевский район	4 845	6 414	132,4%
22.	Мамадышский район	3 123	4 266	136,6%
23.	Лениногорский район	3 496	4 321	123,6%
24.	Лениногорск	9 927	11 839	119,3%

25.	Лаишевский район	4 925	6 267	127,2%
26.	Кукморский район	3 513	4 319	122,9%
27.	Камско-Устьинский район	4 473	4 793	107,2%
28.	Кайбицкий район	3 562	4 446	124,8%
29.	Казань	7 764	9 560	123,1%
30.	Зеленодольский район	5 047	6 637	131,5%
31.	Зеленодольск	5 700	6 663	116,9%
32.	Заинский район	3 566	4 313	120,9%
33.	Заинек	6 764	7 600	112,3%
34.	Елабужский район	3 624	4 850	133,8%
35.	Елабуга	6 612	8 592	130,0%
36.	Дрожжановский район	3 141	3 690	117,5%
37.	Высокогорский район	5 449	6 526	119,8%
38.	Верхнеуслонский район	4 341	5 176	119,2%
39.	Буинский район	4 955	4 574	92,3%
40.	Буинск	4 960	6 712	135,3%
41.	Бугульминский район	8 807	4 280	48,6%
42.	Бугульма	7 296	9 082	124,5%
43.	Балтасинский район	3 992	4 634	116,1%
44.	Бавлы	7 564	13 004	171,9%
45.	Бавлинский район	2 849	3 862	135,6%
46.	Атнинский район	3 275	3 941	120,3%
47.	Арский район	4 389	5 035	114,7%
48.	Апастовский район	3 400	6 266	184,3%
49.	Альметьевский район	3 513	6 010	171,1%
50.	Альметьевск	11 963	15 168	126,8%
51.	Алькеевский район	3 262	4 649	142,5%

52.	Алексеевский район	3 817	4 721	123,7%
53.	Актанышский район	3 823	4 741	124,0%
54.	Аксубаевский район	2 671	4 650	174,1%
55.	Азнакаевский район	4 334	6 597	152,2%
55.	Азнакаево	8 928	11 359	127,2%
57.	Агрызский район	5 873	7 023	119,6%
58	Республика Татарстан	7 095	8 979	126,6%

Источник: Информационный портал Правительство Республики Татарстан

Электронное правительство.

Приложение 9

Инвестиции в основной капитал отраслей, производящие товары и оказывающие услуги (в фактически действующих ценах, млн. руб., до 1998 г.- млрд. руб.)

Год	Инвестиции в основной капитал, всего	в том числе в отрасли		В % от общего объема инвестиций - инвестиции в отрасли	
		производящие товары	оказывающие услуги	производящие товары	оказывающие услуги
1970г.	94,9	51,8	43,1	54,6	45,4
1975г.	136,4	78,7	57,7	57,7	42,3
1980г.	163,1	93,5	69,6	57,3	42,7
1985г.	192,0	107,4	84,6	55,9	44,1
1990г.	249,1	141,0	108,1	56,6	43,4
1995г.	266974	110598	156376	41,4	58,6
1997г.	408797	177096	231701	43,3	56,7
1998г.	407086	165092	241994	40,6	59,4
1999г.	670439	297278	373161	44,3	55,7
2000г.	1165234	527544	637690	45,3	54,7
2001г.	1504712	699366	805346	46,5	53,5
2002г.	1762407	817504	944903	46,4	53,6
2003г.	1774864	863500	911364	48,7	51,3
2004г.	1781502	906462	875040	51,4	48,6
2005г.	1789436	939632	849804	53,1	46,9

Источник: Приложение к письму ООПР «РОРлегпром» от 04. 04. 2006 г. № ЛМ 2/39 Итоги работы легкой промышленности (швейное производство) за 2005 год, с. 611.

**Основные технико-экономические и социальные показатели предприятий
легкой промышленности Республики Татарстан**

№	Наименование предприятия	Среднесписочная численность, чел.				Выручка от реализации, тыс. руб.			
		2002г.	2003г.	2004г.	2005г.	2002г.	2003г.	2004г.	2005г.
1.	ОАО «Швейник» г. Казань	649	515	480	396	18647	10913	9709	10610
2.	ОАО «Адонис» г. Казань	1348	1278	1142	987	38214	33663	34032	36379
3.	ОАО «Кукморская швейная фабрика» п. Кукмор	1480	1200	944	942	47711	52180	45 196	58472
4.	ООО «Камско-Полянская швейная фабрика» г. Камские Поляны	768	697	659	555	14101	15434	13412	14961
5.	ОАО Фирма «Ильдан» г. Казань	475	393	292	220	19028	14230	17181	16189
6.	Комбинат надомников г. Казань	910	821	561	476	17718	15613	14007	14931
7.	ОАО «Лениногорская швейная фабрика» г. Лениногорск	617	469	365	278	8972	8407	7289	7550
8.	ОАО «Мелита» г. Казань	5566	4694	3665	4008	8085	207162	205163	224361

Приложение 11

Обновление и выбытие основных фондов на предприятиях легкой промышленности Республики Татарстан в 2002-2005 г.г.

№	Наименование предприятия	Коэффициент обновления основных производственных фондов			Коэффициент выбытия основных фондов				
		2002г.	2003г.	2004г.	2005г.	2002г.	2003г.	2004г.	
1.	ОАО г. Казань	0,098	0,029	0,019	0,003	0,029	0,019	0,078	0,068
2.	ОАО «Адонис» г. Казань	0,03	0,004	0,088	0,009	0,303	0,012	0,068	0,166
3.	ОАО «Кукуморская» п. Кукумор	0,303		0,019	0,019	0,225	0,009	0,009	0,225
4.	ООО «Камско-Полянский» п. Поляны	0,001	0,001	0,001	0,002	0,003	0,001	0,002	0,078
5.	ОАО г. Казань	0,107	0,078		0,009	0,001	0,	0,029	0,264
6.	Комб г. Казань	0,019	0,001	0,014	0,039	0,215	0,008	0,235	0,421
7.	ОАО «Лениногорская» г. Лениногорск		0,009	0,002	0,039	0,049	0,431	0,039	0,117
8.	ОАО «Мелита» г.Казань		0,001	0,002	0,045	0,013	0,416	0,001	0,049

Коэффициент прироста основных фондов на предприятиях легкой промышленности Республики Татарстан

№	Наименование	Коэффициент прироста основных фондов			
		2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
1.	ОАО «Швейник» г. Казань	0,0686	0,0098	- 0 , 0 5 9	-0,069
2.	ОАО «Адонис» г. Казань	-0,265	-0,01	0,0196	-0,157
3.	ОАО «Кукморская швейная фабрика» п. Кукмор	0,0784	0,0098	0,0098	0,118
4.	ООО «Камско-Полянская швейная фабрика» г. Камские Поляны	-0,003	-0,003	-0,003	-0,118
5.	ОАО Фирма «Ильдан» г. Казань	0,0784	0,049	-0,255	-0,02
6.	Комбинат надомников г. Казань	-0,196	-0,008	-0,235	-0,382
7.	ОАО «Лениногорская швейная фабрика» г. Лениногорск	-0,039	-0,427	-0,039	-0,114
8.	ОАО «Мелита» г. Казань	-0,013	-0,414	-0,002	0,0039

**Состав основных фондов предприятий легкой промышленности
Республики Татарстан**

№	Наименование	Фонды основного вида деятельности, в % к общей стоимости основных фондов				Фонды основного вида деятельности, в т.ч. здания в % к общей стоимости основных фондов			
		2002г.	2003г.	2004г.	2005г.	2002г.	2003г.	2004г.	2005г.
1.	ОАО «Швейник» г. Казань	79,67	76,63	78,89	80,06	31,26	25,57	25,57	26,06
2.	ОАО «Адонис» г. Казань	61,93	84,57	85,35	82,90	22,05	26,95	27,24	26,2'
3.	ОАО «Кукморская швейная фабрика» п. Кукмор	70,07	71,24	71,73	80,85	33,32	34,98	34,59	34,3
4.	ООО «Камско-Полянская швейная фабрика» г. Камские Поляны	95,64	97,11	97,02	98,02	83,98	83,20	89,47	92,1
5.	ОАО Фирма «Ильдан» г. Казань	97,02	98,15	98,04	98,15	57,52	59,38	59,78	58,6
6.	Комбинат надомников г. Казань	91,04	73,59	73,40	80,26	72,42	48,21	71,83	64,2
7.	ОАО «Лениногорская швейная фабрика г. Лениногорск	80,85	76,83	71,34	68,99	44,29	44,59	23,61	14,1
8.	ОАО «Мелита» г.Казань	70,95	55,27	84,96	84,37	52,43	37,92	58,21	57,82

Состав основных фондов предприятий легкой промышленности РТ

№	Наименование	Фонды основного вида деятельности, в т. ч. сооружения (в % к общей стоимости основных фондов)				Фонды основного вида деятельности, в т. ч. машины и оборудование (в % к общей стоимости основных фондов)			
		2002г.	2003г.	2004г.	2005г.	2002г.	2003г.	2004г.	2005г.
1.	ОАО «Швейник» г. Казань	3,0	4,5	4,1	4,2	39,4	44,9	47,6	48,6
2.	ОАО «Адонис» г. Казань	3,5	2,9	7,6	7,5	31,9	48,5	48,9	47,8
3.	ОАО «Кукморская швейная фабрика» п. Кукмор	0,3	0,6	0,6	0,6	33,5	34,0	35,0	36,4
4.	ООО «Камско-Полянская швейная фабрика» г. Камские Поляны	2,4	3,3	3,3	2,5	4,2	2,5	2,4	1,7
5.	ОАО Фирма «Ильдан» г. Казань	1,6	1,6	5,5	3,8	26,8	24,4	21,8	31,3
6.	Комбинат надомников г. Казань	0,0	0,0	0,0	0,0	16,9	12,4	11,8	8,0
7.	ОАО «Лениногорская швейная фабрика г. Лениногорск	5,9	7,3	11,0	12,0	26,6	22,1	32,5	29,8
8.	ОАО «Мелита» г.Казань	4,2	4,7	4,9	4,9	8,4	9,9	17,7	17,8

Рейтинг предприятий - эмитентов согласно данным анкетирования

Наименование предприятий-эмитентов	ОАО «Швейник», г. Казань	ОАО «Адонис», г. Казань	ОАО «Кукморская швейная фабрика», п. Кукмор	ООО «Камско-Полянская швейная фабрика», г. Камские Поляны
Сумма баллов, характеризующая предприятие	3	8	9	7
Сумма баллов, характеризующая продукцию	5	10	10	2
Сумма баллов, характеризующая уровень маркетинга	4	9	8	6
Сумма баллов, характеризующая план производства	6	7	9	2
Сумма баллов, характеризующая финансирование	1	6	5	3
Сумма баллов, характеризующая социально-экономические аспекты	3	6	8	5
Коммерческая эффективность проектов	1	8	10	5
Стратегия обеспечения гарантий	1	5	7	2
Сумма баллов, итого	24	59	66	32
Рейтинг проекта	4	2	1	3

**Классификация мотивов вхождения в финансово-промышленное
объединение**

№	Группы	Мотивы
1.	Инвестиционные и финансовые	Стабилизация денежных потоков за счет формирования портфеля с разными жизненными циклами и циклами колебаний спроса на продукцию. Повышение привлекательности предприятий в рамках ФПО для привлечения дополнительного инвестиционного капитала. Налоговая оптимизация. Спекулятивные надежды.
2.	Технологические	Получение и широкое внедрение «ноу-хау», новых технологий, необходимых патентов и лицензий. Повышение потенциала и увеличение отдачи от НИОКР за счет объединения и расширения сферы НИОКР.
3.	Производственные	Сбалансированность производственных мощностей в рамках технологической цепи. Загрузка избыточных производственных мощностей. Объединение взаимодополняющих ресурсов. Снижение зависимости от ключевых поставщиков и клиентов.
4.	Отраслевые	Преодоление входного барьера и быстрое проникновение в новые для отрасли компании. Диверсификация отраслевых рынков. Получение дополнительных преимуществ в новой отрасли на начальном этапе ее жизненного цикла.

5.	Товарные (рыночные)	Быстрый выход на новый рынок с основным товаром. Быстрый вывод товара на традиционный для предприятий рынок. Увеличение рыночной доли на медленно растущем рынке, рост, опережающий отраслевой.
6.	Продуктовые	Расширение /диверсификация продуктовой линии. Реализация стратегии «все в одном объединении». Производство взаимодополняющих товаров и услуг.
7.	Экономические	Экономия на масштабах производства (сокращение операционных расходов, снижение производственных, транспортных, логистических затрат). Повышение точности планирования производства и оптимизации производственной программы. Снижение транзакционных издержек (контрактация, поиск и отбор поставщика).
8.	Стратегические	Быстрое достижение стратегических целей. Получение дополнительных КФУ.
9.	Политические	Увеличение политического влияния ФПО в регионе для отстаивания своих интересов. Снижение национальных рисков за счет международной диверсификации. Преодоление законодательных барьеров и ограничений. Препятствование укреплению позиций конкурентов за счет приобретения «свободных» активов.

**Ассортимент продукции и объем выпуска швейных фабрик
Республики Татарстан в 1975-1976 гг.**

	Наименование предприятия	Основной вид продукции	Количество, тыс. шт.
1.	Швейная фабрика «Адонис»	Мужской костюм,	250,0
		мужские брюки	195,0
2.	Чистопольская швейная фабрика	Мужская сорочка	2300,0
3.	Казанская швейная фабрика № 3	Пальто женские зимние и демисезонные	150,0
4.	Казанская швейная фабрика № 9	Брюки, школьная форма, костюмы детские	400,0
5.	Фабрика легкого платья	Халаты,	250,0
		сарафаны	75,0
6.	Зеленодольская швейная фабрика	Школьная форма,	200,0
		спец. одежда	290,0
7.	Казанская швейная фабрика № 5	Спец. одежда	3000,0
8.	Кукморская швейная фабрика № 6	Куртки, пальто,	390,0
		плащи	65,0

Индекс потребительских цен в разбивке по продукции легкой промышленности, 2006 г.

№	Месяцы 2006 г. Группы товаров	Янв.	Февр.	Мар	Апр.	Май	Июн	Июл	Авг.	Сент.	Окт.	Ноя.	Дек.
	Непищевые продукты	100,	100,7	100,1	100,	100,	100,9	100,1	100,	100,4	101,	100,9	100,8
2	Одежда и нижнее бельё	100,	100,9	99,8	99,7	100,	101,3	99,7	100,8	100,6	102,	100,9	101,1
3.	Мужская одежда	100,	101,8	99,8	99,1	100,	102,5	98,9	100,4	102,0	100,	100,3	101,0
4.	Демисезонное пальто и полупальто	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	95,6	100,0	100,1	100,0	100,0
5.	Утепленная куртка	102,1	100,0	99,4	99,2	100,0	100,0	98,0	102,9	99,6	100,	101,6	103,2
6.	Плащ	100,0	100,4	99,5	101,3	99,4	100,0	100,0	100,8	98,7	100,3	100,9	100,3
7	Мужской костюм	103,0	107,1	100,6	100,0	103,6	107,8	99,0	100,6	103,2	100,3	100,0	99,7
8.	Чапан	100,8	100,8	100,0	100,0	101,2	100,0	100,0	97,6	101,8	100,3	102,7	100,0
9.	Мужские брюки из полушерстяной ткани	100,5	104,4	96,4	93,1	102,9	105,6	97,3	102,8	94,1	99,4	100,0	101,2
10.	Мужская рубашка из хлопка	100,0	100,0	100,0	100,3	100,0	100,6	100,0	101,1	100,4	100,0	100,0	100,0
11.	Мужские брюки из джинсовой ткани	100,0	100,0	104,5	95,2	102,3	103,9	100,0	98,5	108,9	100,6	99,2	101,3
12.	Джемпер из шерстяной пряжи	102,1	100,3	95,5	105,6	98,6	97,8	99,8	99,5	101,5	98,6	103,5	102,1
13.	Спортивный костюм из синтетической ткани	101,5	100,0	100,0	104,6	95,6	98,5	95,4	100,0	107,8	101,2	100,6	102,7
14.	Мужская тенниска	101,6	100,0	98,2	99,5	100,0	100,0	100,0	101,4	102,6	108,6	100,0	102,9
15.	Трусы, плавки	97,8	100,0	98,3	99,4	101,0	100,6	100,0	101,7	97,7	98,6	100,6	100,0
16.	Мужские носки из хлопка	100,0	100,0	100,0	100,0	98,9	100,0	100,2	91,8	100,0	100,0	101,2	106,4
17.	Мужские шерстяные носки	100,0	100,0	100,0	100,0	100,9	100,0	100,0	110,4	95,9	96,0	100,0	93,0
18.	Мужской шарф	100,0	100,0	95,4	100,5	107,5	100,0	100,0	103,4	100,0	100,0	100,6	100,3
19.	Головные уборы	100,6	100,4	100,0	99,4	101,6	101,1	100,0	103,0	98,0	102,1	100,4	102,5
20.	Женская одежда	100,4	100,3	99,6	100,0	100,1	100,5	99,8	100,1	100,3	105,	100,7	100,6
21.	Демисезонное пальто	100,2	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,6	100,0
22.	Женский плащ	98,4	100,1	99,4	96,8	100,3	100,0	100,0	100,0	100,0	104,8	101,2	100,6
23.	Куртка	100,0	101,1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
24.	Платье из шерстяной и полушерстяной ткани	102,0	100,4	100,8	99,6	99,0	100,0	100,4	100,1	100,5	100,1	100,6	100,1
25.	Женское шелковое платье	100,0	100,4	99,6	100,4	100,8	100,0	100,0	100,6	100,4	103,9	100,6	99,6
26.	Женское платье и смешенной ткани	100,0	100,0	99,6	100,4	100,8	100,0	100,0	100,6	100,4	103,9	100,6	99,6
27.	Женское платье из хлопка	100,0	100,0	100,6	100,0	100,6	100,0	102,7	104,5	99,5	100,0	100,0	101,0
28.	Женский костюм	102,0	100,6	100,0	99,8	98,7	106,4	100,0	100,4	100,7	101,5	101,0	101,1
29.	Женская шерстяная юбка	100,0	100,8	100,3	103,5	95,3	100,0	100,6	101,4	99,8	102,9	101,2	100,0
30.	Женская блузка	100,0	100,8	100,0	99,1	103,3	100,0	100,0	99,7	100,0	100,0	98,4	100,0
31.	Джемпер (свитер) из шерсти	100,0	100,0	96,1	100,0	100,0	100,0	92,4	99,2	100,7	103,0	103,6	102,2
32.	Женские трусы	101,0	100,0	98,0	100,0	112,6	100,0	100,0	100,0	100,0	114,6	100,8	100,4
33.	Женская комбинация	100,4	100,4	100,0	99,3	96,8	100,4	100,3	97,0	100,5	98,6	100,2	101,6
34.	Бюстгальтер	100,9	100,5	98,6	101,9	94,8	100,0	99,7	104,5	101,5	110,7	100,0	100,0
35.	Шелковые и шерстяные косынки	102,0	100,0	100,2	99,0	100,4	100,0	101,6	102,9	99,5	105,7	100,0	101,0
36.	Эластичные колготки	100,4	100,0	100,4	99,3	100,8	100,0	100,0	94,4	100,3	125,8	100,8	102,4
37.	Детская одежда	100,6	100,6	99,9	100,1	99,5	100,6	100,5	101,8	99,6	101,	101,9	101,8

38.	Демисезонное пальто для мальчиков	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	99,3	100,0	00,0	103,3	100,3
39.	Жакет	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	99,6	100,2	99,1	00,0	100,0	100,0
40.	Джинсы	100,0	100,0	99,6	100,0	100,6	97,5	102,6	100,6	100,1	02,0	103,4	103,0
41.	Костюм из трикотажного полотна	103,2	100,4	99,3	102,9	97,2	99,6	99,6	100,7	99,7	102,6	101,7	101,5
42.	Костюм из хлопка	100,2	100,9	99,5	100,0	100,0	104,0	100,4	104,6	98,2	00,4	100,3	104,2
43.	Детская футболка	100,0	100,7	101,3	98,7	99,3	104,0	100,9	104,1	100,0	100,0	100,0	100,6
44.	Демисезонное пальто для девочки	102,3	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
45.	Платье	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	102,0	100,0	100,4	100,0	02,2	100,0	100,0
46.	Колготки. детские носки	00,6	102,8	100,0	100,0	96,9	100,0	98,8	103,0	98,7	105,0	107,3	101,8
47.	Джемпер (свитер) детский	00,4	100,0	98,7	95,7	100,2	100,0	100,1	103,0	101,8	100,0	103,1	100,6
48.	Юбка	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	104,6	100,1	106,0	100,0	100,6
49.	блузка	100,0	100,9	99,8	100,0	100,0	104,0	100,4	104,6	98,2	100,0	100,3	104,2
50.	Трусы для девочек	99,2	100,0	98,1	100,0	100,0	100,0	100,4	100,5	104,7	100,0	100,1	101,2
51.	Трусы для мальчиков	98,5	100,0	98,3	98,9	99,2	98,7	100,0	103,1	102,8	92,5	100,0	101,6
52.	Спецодежда для детей	101,4	100,9	100,9	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	99,1	100,0	100,1	100,0
53.	Постельное бельё	101,7	101,3	100,9	100,0	100,9	101,0	98,6	103,7	101,5	100,0	100,3	100,3
54.	Заволочки	100,6	100,0	100,7	102,0	103,0	102,0	97,0	102,8	101,2	101,0	100,8	101,4
55.	"простынь"	100,3	100,0	99,7	101,0	100,0	103,0	98,9	105,5	106,4	100,0	100,0	100,0
56.	Пододеяльник	101,2	100,0	103,9	100,0	100,5	100,0	100,0	101,4	98,2	101,0	100,8	100,3
57.	Стеганое одеяло	107,7	100,8	101,1	100,0	101,4	101,0	100,0	101,5	99,7	103,0	100,5	101,4
58.	Полотенце	99,6	104,5	99,9	100,0	101,1	100,0	96,7	105,8	100,1	99,9	100,0	99,3
59.	Синтетическая тюль	100,0	100,0	106,1	99,5	97,9	100,0	100,2	100,9	99,6	100,0	99,6	99,9
60.	Ткани	100,9	100,5	100,1	100,0	100,1	100,0	100,7	101,7	97,9	101,0	100,5	100,9
61.	Хлопчатобумажные ткани	100,1	100,1	100,1	100,0	100,3	101,0	111,7	100,5	97,5	105,0	100,1	100,6
62.	Шерстяные ткани для пальто	98,7	99,1	100,5	99,1	97,4	100,0	100,0	101,1	92,2	101,0	100,1	102,4
63.	Шелковые ткани	101,2	100,7	100,1	100,0	100,0	100,0	97,1	102,1	98,0	100,0	100,7	101,0
64.	Льняные и прочие ткани	100,6	100,0	99,6	99,0	100,8	100,0	100,0	102,7	99,5	103,0	100,7	101,2
65.	Обувь	101,3	100,9	100,5	99,6	99,7	101,0	100,1	97,4	100,7	100,0	101,2	100,2
66.	Мужская обувь	101,1	100,1	100,3	100,0	100,3	101,0	100,2	99,1	99,6	101,0	99,9	99,8
67.	Утепленные кожаные ботинки	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	93,3	100,0	100,0	100,0	100,0
68.	Полуботинки, туфли	102,0	100,1	100,4	100,0	100,3	99,8	100,2	99,4	99,7	103,0	99,4	99,7
69.	Босоножки	100,0	100,0	100,0	100,0	100,1	101,0	100,0	99,6	100,8	100,0	100,0	99,7
70.	Кеды	101,2	100,6	99,4	105,0	100,9	103,0	100,0	100,0	95,5	100,0	102,2	101,4
71.	Тапочки	99,7	100,0	101,8	97,9	100,2	106,0	101,4	98,4	101,1	94,5	100,0	98,6
72.	Женские туфли	100,9	101,9	101,1	99,0	99,3	102,0	100,1	94,0	101,3	100,0	103,0	100,3
73.	Утепленные женские	102,1	100,0	100,1	100,0	90,4	100,0	100,0	100,0	101,7	100,0	100,0	100,0
74.	Демисезонные женские ботинки	100,0	100,0	100,0	100,0	91,5	100,0	100,0	100,7	100,0	100,0	100,0	100,3
75.	Женские кожаные туфли	100,1	100,0	101,0	96,3	100,1	100,0	100,0	91,9	100,0	101,0	100,8	101,2
76.	Женские босоножки	100,0	100,1	101,7	100,0	100,1	105,0	100,0	92,3	100,3	100,0	100,1	100,0
77.	Тапочки	100,0	100,8	100,0	96,5	100,8	110,0	99,8	101,5	105,0	100,0	100,0	101,1
78.	Галоши	102,0	104,7	101,1	99,9	100,0	101,0	100,3	93,3	101,9	100,0	106,7	100,0
79.	Детская обувь	102,0	100,2	99,8	99,5	99,6	101,0	100,1	100,5	101,1	99,1	100,1	100,5
80.	Утепленные кожаные ботинки для мальчиков	102,9	100,0	100,0	100,0	96,5	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

81.	Утепленные кожаные ботинки для девочек	100,0	100,0	100,0	100,0	94,9	100,0	100,0	102,0	100,0	99,9	100,0	100,0
82.	Полуботинки	105,1	100,0	98,7	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	99,2	100,0	101,3
83.	Босоножки для девочек	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	112,1	101,2	100,7	101,5	101,7	99,0	100,0
84.	Детские сандалии	100,0	100,0	100,0	100,0	100,4	100,0	100,0	101,5	100,0	97,6	100,0	100,0
85.	Резиновые детские сапожки	98,6	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	104,4	100,0	104,2	97,7	100,0	100,0
86.	Детские кеды	106,3	101,3	100,4	97,3	100,0	100,4	96,4	99,6	102,1	99,1	101,6	101,2

Источник: Информационный сайт Новости Легпром. (www.sitename.com.)

Приложение 20

Выпуск промышленной продукции в постоянных ценах, 1980-2005 г.г.

Год	1980	1985	1990	1995	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Промышленность - всего. (В тысячах рублей в ценах 1998 г.) (Индекс 1990 года = 100)	1 259 658	1 506 737	1 748 753	1 751 681	612 197	646 480	710 482	817 054	885 686	973 369	1 112 561
Удельный вес в промышленном производстве, %, в том числе:											
Электроэнергия, %	3,6	3,2	2,9	13,0	6,9	8,7	7,2	6,5	5,8	7,5	6,0
ГСМ, %	5,7	4,0	2,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3
Цветная металлургия, %	13,8	19,9	24,2	33,2	33,3	49,5	56,3	54,2	48,9	44,6	47,2
Химическая и нефтехимическая, %	5,7	7,1	8,6	3,9	1,8	1,6	1,7	1,1	0,9	1,1	1,3
Механико-инженерная и металлообработка, %	5,5	5,4	5,8	3,2	1,7	1,1	0,9	0,9	0,9	1,0	1,6
Деревообрабатывающая, %	1,9	1,8	1,5	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,2
Стекольная, %	0,4	0,6	0,7	0,4	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,3	0,2
Стройматериалы, %	9,5	9,0	8,3	1,4	0,9	1,2	0,8	0,8	1,1	1,4	1,5
Легкая промышленность, %	25,8	24,2	21,1	23,3	22,7	13,2	15,5	12,7	17,8	21,7	17,8
Пищевая, %	17,0	14,5	13,1	12,2	17,2	16,1	10,7	16,6	17,9	15,4	15,0
Мукомольная	11,0	10,3	11,5	8,8	14,6	7,6	6,1	6,3	5,8	6,5	8,7
Нераспределенная, %	0,0	0,0	0,0	0,2	0,3	0,5	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2
Промышленность, всего, %	65,5	81,9	100,0	43,4	34,9	36,9	40,6	46,7	50,6	55,6	63,6
<i>в том числе:</i>											
Электроэнергия, %	80,9	90,1	100,0	94,9	107,0	119,7;	107,4	111,3	119,8	127,7	127,8
ГСМ, %	165,6	143,8	100,0	10,2	7,0	7,5	7,9	8,7	11,5	13,9	17,4
Цветная металлургия, %	37,4	67,3	100,0	47,2	42,9	50,1	59,4	66,3	69,8	72,7	82,4
Химическая и нефтехимическая, %	43,9	67,6	100,0	19,3	8,9	7,3	10,5	8,8;	8,9	13,8	21,4
Механико-инженерная и металлообработка, %	61,7	76,8	100,0	23,2	14,4	14,6	16,7	18,5	23,8	31,5	69,5
Деревообрабатывающая, %	82,6	94,8	100,0	6,3	4,5	5,6	5,1	7,6	9,4	13,0	26,6
Стекольная, %	36,6	75,2	100,0	33,4	24,1	22,6	26,5	42,5	45,4	41,3	45,8
Стройматериалы, %	75	88,6	100,0	4,3	2,0	3,4	3,6	4,2	5,6	8,5	9,9
Легкая промышленность, %	80,2	94,1	100,0	69,8	33,3	33,9	35,2	37,7	47,1	55,5	61,8
Пищевая, %	84,8	90,1	100,0	26,5	17,7	16,4	16,8	25,3	26	26,8	31,2
Мукомольная, %	62,6	73,6	100,0	38,0	45,9	37,9	34,4	37,9	38,6	53,2	62,3

Источник: Информационный сайт Новости Легпром. (www.sitename.com.)